



年轻人

要懂的

心理学

刘芸 编著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京•BEIJING

## 内 容 简 介

年轻人初入社会，容易遇到机遇，也容易碰到困难，但因为没有为人处世的经验和自我心理调节的能力，在困难和机遇面前，总是无所适从。其实，只要稍微了解一点心理学知识，就会受益良多。它能帮你看清事物的本质，了解自己的情绪，甚至读懂他人的内心。

本书用轻松明快的语言来讲解心理学各种定律，及其在日常生活中的应用。为读者开辟了一个新的观察生活的视角，并通过这个全新的视角让读者更加明白我们所处的现实环境，以及我们应该采取的心理对策。本书涵盖了日常心理生活中的各个方面，既包括对自身的认识和反省，也包括对工作态度的心理策略，同时还讲解了在生活中关于人际交往及恋爱等方面的心理技巧。通过本书的学习，读者可全方面提高自己的心理素质，同时可以更好地处理生活、工作以及交往中的各种突发情况，是一本必不可少的心理指导用书。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有，侵权必究。

## 图书在版编目（CIP）数据

年轻人要懂的心理学 / 刘芸编著. —北京：电子工业出版社，2011.9  
ISBN 978-7-121-14484-4

I. ①年… II. ①刘… III. ①心理学—青年读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 174934 号

责任编辑：徐津平

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：19.75 字数：389 千字

印 次：2011 年 9 月第 1 次印刷

印 数：5000 册 定价：39.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 [zlts@phei.com.cn](mailto:zlts@phei.com.cn)，盗版侵权举报请发邮件至 [dbqq@phei.com.cn](mailto:dbqq@phei.com.cn)。

服务热线：（010）88258888。

# 前言

提到心理学，你会想到什么？想到那部享誉世界影坛的《沉默的羔羊》？想到现在播得正火的美剧《犯罪心理》？更或是那部曾经让你晚上不敢睡觉的大热连续剧《不要跟陌生人说话》？停！你所能想到的这些，都是一些负面的犯罪心理，其实心理学所涉及的远不止如此。

你有没有经历过面对陌生人时手足无措，想表达自己却吞吞吐吐，希望自己八面玲珑却总词不达意，与人相处遇到形形色色的问题反射性地选择逃避？

你有没有每天上班，却不知道意义何在？遇到问题当断不断、左摇右摆；碰到一点小波折就受伤崩溃、轻易垮掉；做事情没常性，受点委屈，说不干就不干；整天忙忙碌碌，却完全没有计划？

你会不会总是感到孤独、抑郁如影随形？厌倦生活、厌倦交际，干什么都提不起精神、做什么都没有兴趣，最后的结果就是什么都干不了，只能宅在家里变“米虫”？

你是不是想过希望时间能停止，自己不再长大？总是不由自主地抗拒成长，二十多岁的外表下仍然藏着儿童的灵魂，行为处事还保有孩子的特征？

你是不是在期待美好爱情的同时，也在忍受爱情带来的“折磨”？“为什么我爱的人要骗我”、“为什么爱情不能持久”、“明明相爱为什么不能在一起”、“相爱难道是互相折磨互相伤害吗”、“失恋的感觉为什么生不如死”？

不要怀疑，以上形形色色，看似司空见怪的事情，都是跟心理学密切相关，也是当下的年轻人最容易出现的心理问题。

不管你是否愿意承认，心理健康确实已经成了人们都必须面对的问题，这些问题对刚刚步入社会的年轻人来说，更加重要。心理学家认为心理脆弱跟年龄有关，年轻人走出校门，涉世不深，刚接触工作，经济不稳生活不定，再加上就业、生活压力越来越大，他们面临的心理冲突最为明显，也最需要

得到关注。

现代社会，文化、价值取向多元，年轻人要经历从学校走向社会的角色转换，当幼年形成的价值观与社会现实抵触时，迷惑和无所适从往往让他们找不着“北”，甚至迷失在价值观交锋造成的漩涡中，也容易造成严重的心理不适。

年轻人难道真的是脆弱的代名词吗？当然不是。其实，象征希望的年轻人并不是生活的弱者，他们不缺少独立生活和应付工作的一切知识和技能，他们缺少的只是一点能帮自己解决问题的心理学常识。

心理学和年轻人的生活息息相关，它能教会年轻人如何认识自己、如何与他人相处、如何摆脱缺点赢得幸福；它也能教会年轻人如何缓解心理压力、如何甩掉迷茫困惑、如何在挫折中收获经验。身处竞争激烈的现代社会，我们要面对的生活、工作压力已经不小，何必再让心理郁结成为阻碍前进的障碍，何必再因一点小烦恼就止步不前，又何必再让一点不如意成为压垮自己的最后稻草。

学点心理常识傍身，似乎不再可有可无，而是当务之急。如果过去你也曾尝试过接触心理学，但面对一个个枯燥无味的原理和味如嚼蜡的实验，实在没有精神仔细研读，相信你一定能从本书中重新找到了解人性、了解心理的冲动和兴趣。

本书没有大道理的累积，也不向您说教，只是希望通过讲述一个个鲜活形象的例子，帮你解决心中所扰，帮你重新找到方向，让你再次无忧无虑！想让自己变得更强大吗？那就不要再等待！

作 者

# 目 录

第 1 章 揭开心理学的神秘面纱 .....	11
生活中的心理学——远在天边近在眼前 .....	12
莎士比亚和卡梅隆——两个心理学大师 .....	15
眼见为实吗——看到的也未必是真相 .....	17
大家为什么都喜欢坐靠边的椅子 .....	20
参透别人的心——神话还是特异功能 .....	22
第 2 章 什么时候都要认识自己——人贵在自知，难在自知 .....	25
你是天仙，还是凡人——学会客观看待自己 .....	26
独立重要，自尊更重要——做让自己满意的人 .....	29
打造健全的人格——做一个上进健康的人 .....	32
性格也能改变吗——不断完善你的个性 .....	35
不要看不起自己——做一只快乐的“甜柠檬” .....	38
别害怕改变——任何改正都是进步 .....	41
人云亦云最可怕——独立思考是无价之宝 .....	44
瓦拉赫效应——找到自己的最佳出发点 .....	47
第 3 章 “五力”——初入社会的五大装备 .....	50
区分善恶美丑的能力——辨别力 .....	51
察言观色是个技术活——洞察力 .....	54
谁都听过小猫钓鱼的故事——注意力 .....	57
合理的预测助你飞黄腾达——推断力 .....	60
还在过复制别人的日子吗——创造力 .....	63

第4章 让嘴巴更加灵活——说话也玩心理战	66
首因效应——外表也会说话	67
肢体语言——一举一动暴露所有秘密	70
瀑布心理效应——说者无心，听者有意	73
自己人效应——引发共鸣是打成一片的前提	76
好吧，但是——欲拒还迎的最高境界	79
超限效应——严守底线，小心物极必反	82
学会得寸进尺——进门以后再提要求	85
第5章 变身社交明星——人见人爱、花见花开、车见车爆胎	88
自我暴露——用“自来熟”拉近距离	89
互惠原则——人际往来要懂“你来我往”	92
投射效应——不要以自己的喜好衡量他人	95
邻里效应——罗马不是一天建成的	98
刺猬效应——谁都需要自己的空间	101
空白效应——若有胜无的艺术	104
古德曼定理——聆听威力无穷	107
名片效应——聪明地介绍自己	110
第6章 打工初体验——规划你的职场心理	113
摆脱过度理由效应——工作为了谁	114
职商——没听说过吗？那你out了	117
责任分散效应——你对工作负责吗	120
安泰效应——众人拾柴火焰高	123
期待效应——被人看好的感觉很妙	125
马太效应——树立自己的好口碑	128
破窗效应——坏习惯要“胎死腹中”	131
出丑效应——不做十全十美的人	134
蘑菇效应——珍惜不见阳光的日子	137
齐加尼克效应——别让紧张淹没自己	140

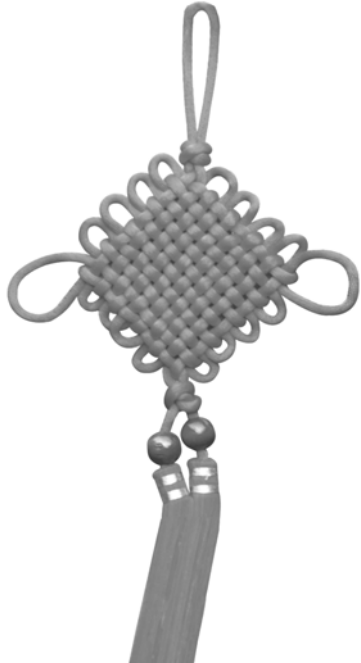
海格力斯效应——冤冤相报何时了 .....	143
泡菜效应——和优秀人才打交道 .....	146
鲶鱼效应——懒惰是阻碍进步的最大障碍 .....	149
三明治效应——对待批判愉快接受 .....	152
酝酿效应——遇到困难偏要迎难而上 .....	155
<b>第 7 章 该哭哭，该笑笑——掌握情绪的开关 .....</b>	<b>157</b>
情商——处理人际关系的法宝 .....	158
情绪 ABC——心情好是良药，心情差是毒药 .....	161
霍桑效应——宣泄带走淤积的“气” .....	164
野马结局——控制你的坏情绪 .....	167
塞利格曼效应——没有绝望的环境，只有绝望的心境 .....	170
心理暗示——小心暗示的力量 .....	173
<b>第 8 章 紧绷之余适时放松——心理管理学 .....</b>	<b>176</b>
逆商——没人会一帆风顺，逆境成才的概率更大 .....	177
打倒压力——像管理财务一样管理压力 .....	180
心理纾解——决定做得越早越快乐 .....	183
社会支持——朋友多了路好走 .....	186
做只空杯——用心态激发斗志 .....	189
乞讨效应——小心太过招摇惹人厌 .....	192
自我防御——潜意识帮你化险为夷 .....	194
<b>第 9 章 小毛小病统统走开——迈上成功之路 .....</b>	<b>197</b>
毛毛虫效应——低头赶路，也要抬头看路 .....	198
惯性定理——别让习惯决定你的命运 .....	202
手表定理——遵从内心的选择 .....	205
吉格勒定理——让高目标为成功安上引擎 .....	208
糖果效应——克服小诱惑，才有大前途 .....	211
蜕皮效应——抛弃成长的“阵痛” .....	214

奥卡姆剃刀定理——善用放弃的智慧·····	217
最后通牒效应——临阵磨刀让你所向无敌·····	220
重复定理——早起的鸟儿有虫吃·····	223
专精定理——解开成为顶尖人才的奥秘·····	226
飞轮效应——别被起步的艰辛摧毁·····	229
半途效应——再坚持一下，就能看到最后的风景·····	232
安慰剂效应——小心使用你的“心理武器”·····	235
贝尔纳效应——太过发散如何成大器·····	238
青蛙效应——别做贪图安逸的“青蛙”·····	241
<b>第 10 章 爱情是场心理博弈·····</b>	<b>244</b>
爱情从何而来——解开两情相悦的秘密·····	245
爱人的能力——与生俱来，谁都不缺·····	248
吊桥上的心跳——难道那不是爱情吗·····	251
恋爱“SVR”——男女交往三阶段·····	254
晕轮效应——情人眼里出西施·····	257
苏格拉底效应——增强你的魅力值·····	260
博萨德法则——小心距离的成本·····	262
爱情边际效应——不贪心的魅力·····	265
学习爱情必修课——控制恋爱的心态·····	268
寻找相互依赖的另一半——理解爱情依附·····	271
<b>第 11 章 色彩——不只是视觉的愉悦·····</b>	<b>274</b>
色彩魔力——色彩密码全接触·····	275
色眼识人——十色性格大分析·····	278
最容易入睡的房间——催眠色与清醒色·····	281
你觉得时间过得快还是慢——色彩让你的时间提速·····	284
黑色有多重——色彩也是有重量的·····	286
冷暖变化——让色彩也有温度·····	289
餐厅的颜色陷阱——食欲的“颜色”·····	291



色彩控制——实用色彩心理学 .....	294
<b>第 12 章 及时修正自己心理压力——心理健康与心理障碍</b> .....	<b>297</b>
这里，谁是疯子——如何区分正常行为与异常行为 .....	298
拥挤导致的异常行为——保持距离让自己更 轻松一些 .....	302
赶走恐惧心理——淡定淡定，“神马”都是“浮云” .....	305
墨渍测试——投射出真正的你 .....	308
心理咨询——寻找心理维护的大师 .....	311
<b>后记</b> .....	<b>313</b>





## 第 *1* 章

### 揭开心理学的神秘面纱

- ※ 生活中的心理学——远在天边近在眼前
- ※ 莎士比亚和卡梅隆——两个心理学大师
- ※ 眼见为实吗——看到的也未必是真相
- ※ 大家为什么都喜欢坐靠边的椅子
- ※ 参透别人的心——神话还是特异功能



根据着装看性格，透过表情看内心，还凭着喜好看思想……这不是特异功能是什么？这不是周易玄学是什么？

这些疑问都是普通人对心理学的第一反应或基本印象，但心理学真的像大家口传身授的那样神秘莫测、无法参透吗？隔着那层神秘的面纱，人们好奇却又不敢随意靠近。现在就让我们一同揭开那层混淆视听的面纱吧！

## 生活中的心理学——远在天边近在眼前

为什么罗密欧会喜欢朱丽叶？为什么《泰坦尼克号》的爱情感动了全世界？为什么无论开会还是上自习人们都喜欢坐靠边的椅子？为什么男人更喜欢蓝色，女人更喜欢粉色？为什么看起来北方人比南方人怕冷？这些看起来没有章法可循的“瞎”问题，原来在心理学中都能找到答案。不用吃惊，心理学和你的关系就是这么密切！

要了解心理学，我们首先得明白什么是心理学。心理学，简而言之是研究心理现象和心理规律的一门科学。心理学一词来自希腊文，本义是关于灵魂的科学。直到 19 世纪初，在德国哲学家、教育家赫尔巴特的号召下，心理学才作为独立学科首次存在。对心理学入门，我们要了解一下哪些大师曾对推动心理学发展做了贡献：

（1）亚里士多德认为，人眼看到的信息在心脏转化为心理。

（2）柏拉图认为，人的心理独立于肉体存在。

（3）德国心理学家冯特尝试用科学的实验办法来研究人们的心理，这是心理学的重大转折，他也被称为心理学之父。

（4）弗洛伊德开创了精神分析法，认为人类行为的背后有一种叫做无意识的东西。精神分析法主要用于分析心理构成和进行心理治疗。他的研究不只极大地推动了心理学、医学，甚至对艺术等其他领域也产生了重大的影响。

（5）荣格是弗洛伊德的学生，他对老师无意识的部分进行了独创性的解



释，创建了自己的分析心理学理论。

(6) 阿德勒创造出实践性个人心理学，有关帮助孩子自立、发展社会性的方法以及老年精神护理等方法，至今还得到广泛的应用。

停！专业的介绍到这里为止，即使你对繁冗复杂的各大学派没有兴趣，也能成为聊天吹牛的好谈资。接下来，让我们继续了解心理学的三大分支：

(1) 实验心理学，他们大部分时间都在实验室做研究。别小看这些专业人士的工作，如果没有专门的实验和数据，很多心理效应就成了空口无凭。

(2) 应用心理学，直接把研究结果和心理理论应用到日常情境中来解决实际问题。心理学的定律、效应都能为我们所用，而且范围宽广，在商界、政府、教育都有用武之地。

(3) 临床心理学是对心理疾病的研究、诊断和治疗。心理是人的巨大宝库，它的功能强大且无所不在，有人的地方就有它的存在。心理支配人的一切行为，你的一举一动都能从心理角度得到合理解释。有的时候，你会无意识地做出某种举动，但无意识也是一种心理。

看到这里，也许有人会泄气：心理学看起来好麻烦啊，学习它又有什么好处呢？谁都需要掌握一些心理学常识，刚进入社会的年轻人更是如此。不要小看这一点点的心理，有的时候能帮你解决大问题：

(1) 帮我们找到幸福感。人们的失望多是来自对现实的不满，形形色色的“不公平”和“潜规则”，会一点点地磨掉了人们感知幸福的能力。与其继续活在沮丧和愤怒中，不如让心理学帮我们解开心中的疙瘩，重新找到昔日的幸福感。

(2) 让我们有更好的发展。你的智商 OK，你的情商用来处理职场里的钩心斗角、心怀叵测，够用吗？有的人明明技高一筹，为什么升职加薪总是比别人慢一步？有的人朋友挺多，为什么就是跟同事处不来？如果你有以上烦恼，稍微学点心理学就能帮你“化险为夷”，让你在职场不再孤军奋战。

(3) 减少我们犯错误的频率。你是不是经常在人多的场合说错话？是不是因为小疏忽费力不讨好还得罪人？是不是设定的目标总也达不到？是不是习惯性地半途而废？生活中，我们为什么总是犯一些莫名其妙的低级错误？没关系，你的这些错误，心理学的教材上早已记录地清清楚楚，如何破解早有章法。



(4) 找到完美的爱情。我不是在开玩笑，如果你早一点接触心理学，说不定已经抱得美人归或是觅得有情郎了！恋爱中的男女玩一下小戏法，不仅不会影响你们的感情，反而更容易相互了解。掌握爱情中的心理问题，会使你的爱情甜蜜、美满。

透过表情看心态，透过行径看内在，这一个个心理小常识能帮你了解他人如何思考、如何表达、如何行动、如何感受。在参透他人行为举止意图的同时，你也能更好地了解自己。到时候你会发现，自己的天空更宽了，工作和生活更有意义了，和朋友的关系更好了，和同事的相处更融洽了。不知不觉，刚进入社会的忐忑消失了，刚上班的惊慌不见了。也许不接触心理学，你也能做到这些，但需要花更长的时间；但如果借鉴前人的经验能让我们更迅速地解决当前问题，何乐而不为呢？



## 莎士比亚和卡梅隆——两个心理学大师

如果我说莎士比亚和詹姆斯·卡梅隆都是心理学大师，可能你的第一反应是我在开玩笑。明明一个是诗人，一个是电影导演，虽然都在各自领域做出了杰出成就，但硬说他们是心理学专家，也太不靠谱了吧？

真的不靠谱吗？其实，莎士比亚笔下的罗密欧和朱丽叶，卡梅隆电影中的杰克和罗丝，都是爱情心理学的典型案例。如果不是心理学大师，很难想象他们能将恋人的心理了解得这么透彻。

罗密欧和朱丽叶虽然相爱，但由于家庭世仇，他们的爱情遭到了所有人的阻拦，但压力并没有让他们分手，他们的爱情反而越来越炽热，直到走上殉情的不归路。这种现象在心理学中被称为罗密欧与朱丽叶效应，当出现干扰恋人的外在力量时，恋人之间的情感反而会加强，恋爱关系也会因此更牢固。

这是著名心理学家在对爱情进行科学研究时发现的现象：在一定范围内，父母或长辈干涉儿女的情感，恋人的爱情会变得更深。这种现象似乎能在一定程度上反映出人的逆反心理，越得不到的东西便越珍贵。

有心理学家调查了 91 对夫妇和 41 对恋人。发现在一定范围内，父母干涉程度越高，恋人相爱越深。当出现干扰恋爱双方关系的外在力量，恋爱双方的情感反而会加强。

这种感觉，就像孩子如果得不到想要的糖果，便会大哭大闹，似乎经过斗争得到的糖果会更加香甜，只不过这种现象在爱情中会更加明显。从心理上说，每个人都有自主的需要，都希望能够独立，不愿成为被人控制的傀儡。一旦由别人帮我们做出选择，我们会不由自主地反对，尤其当别人做出我们心底并不赞成的意见时，心理抗拒会更加直接和明显：排斥自己被迫选择的事物，更加喜欢被迫失去的事物。于是，当家族要求罗密欧和朱丽叶相互放弃彼此的时候，由于心理抗拒，他们反而更加无法割舍彼此，增加了对恋人



的喜欢程度。这样的事情不止发生在莎翁为我们营造的美妙故事中，在我们身边，类似的剧情每天都在上演。

村里的志明爱上了隔壁的春娇，可惜情投意合的年轻人，一个是村长的儿子，一个是洗衣工的女儿，家人拼命反对，两人却死命相爱。家人的阻挠越强烈，两人的恋情越大胆，发展到最后，离家出走也上演了，“自杀殉情”也试过了。

故事中爱得炽烈的罗密欧和朱丽叶没有得到完美结局，现实生活中的类似的情侣也很少以喜剧收场。被这种效应左右的情侣很少能走到最后，因为当阻挠的压力慢慢退却，爱情似乎也会随之降温。最终走到一起的两人，在相处的过程中，却发现似乎并不像原来想象的那么好，连凑合着容忍都没办法继续生活，只好黯然分手。莎翁不愿美好的主角以分手收场，以殉情的方式让他们的恋情戛然而止，现实生活中的志明和春娇倒是真的结婚了，但婚后的两人却发现激情退却后，两人根本没有共同语言，在鸡毛蒜皮的琐碎小事中，争吵一天天升级。

原来经典的爱情故事却有这样的心理学解释，相信一定粉碎了不少痴男怨女的“玻璃心”。罗密欧和朱丽叶的故事让人唏嘘，那《泰坦尼克号》的爱情就是完美的吗？发生在豪华巨轮上的爱情，简直可以说是罗密欧与朱丽叶的升级版。

当穷小子遇到上流社会的千金小姐，杰克身无分文，罗丝却有保守的家庭和未婚夫，当这些都变成阻挠两人相爱的障碍时，罗密欧与朱丽叶效应正式发挥作用。并且他们身处特定的环境——巨轮上，爱情迸发出来的火花更是吓人。这就是罗密欧与朱丽叶效应的“特定环境版”——泰坦尼克效应。

叛逆的爱情不是不美好，只是太短暂，会让你伤痕累累。如果这段内容没有白看，相信你能从中获得一点启示。自由恋爱固然值得称道，但长辈的反对肯定也有他们的道理。不妨在尊重的基础上同父母做进一步沟通，真爱是建立在支持、祝福基础上的真情流露，而不是建立在逆反、抗拒的基础上的一意孤行。

如果你仍在幻想能得到一段冲破世俗偏见的完美情缘，不好意思，打碎了你的美梦。但这种美梦又必须被打碎，因为只有活在现实，生活才会赐给你真正美满的感情。心理学讲述的就是这么一个个稀松平常又妙趣横生的小道理，爱情也不例外。





## 眼见为实吗——看到的也未必是真相

人们常说：“眼见为实，耳听为虚”，这是在告诉我们要轻信传闻，眼睛看到的才是真实的。但真的是这样吗？在很多时候，目之所及也未必真实。

明明是美丽盛放的花朵，你嘴上偏偏说没什么好看；明明是感人的电影，看到别人热泪盈眶你却嗤之以鼻；明明是自己的喜欢的人，你却故意冷落，面对不喜欢的人反而热情相待。这样形形色色的“南辕北辙”，都是你的外在表现背叛了你的心。这就说明，在很多时候，我们的视觉并不完全可靠，亲眼所见也未必完全真实。

孔子的学生颜回在煮粥的时候，发现有脏东西掉进锅里了，就连忙用汤勺捞起来正想倒掉，突然又想到一粥一饭都来之不易，于是就把它吃了。正好，孔子走进厨房看到颜回吃东西的场景，就以为他正在偷东西吃，把他狠狠地教训了一顿。经过颜回解释，孔子才明白原来自己冤枉徒弟了。

连孔圣人都容易犯“眼见未必为实”的错误，更何况我等凡人。人的眼睛只能看到物质世界的表面现象，所以能捕捉到的信息未必是正确的信息。人的视野往往只能看到事物的局部或部分，再加上人们的表现也不总是内心的反映，你所看见的很多都是假象。不只视觉，有时候其他感觉也会欺骗你。

惠含最近总是加班，导致疲劳过度，身体严重透支。累的不仅是身心，她居然发现耳边总是嗡嗡在响，好像经常有人在跟她窃窃私语，三不五时她还答应一下，吓得同事以为她是不是有些“神经错乱”。

没错，惠含出现的生理现象就是幻听。现实环境中根本没有这种声音，但出现幻听的人却坚信自己实实在在感受到了这些响动。出现幻听状况的人大多是身体出了问题，要么疲劳过度，要么精神紧张。幻听是大脑对信号错误加工的结果，我们生活在满是声音刺激的世界，正常人对不同声音



都能给予合理的加工，幻听者却错误地揭示了这些声音。惠含对声音世界进行了主观改造和加工，让声音的刺激和过去的记忆产生混淆，导致真实世界混乱，也就不足为奇。

惠含出现了幻听没放在心上，继续该干什么就干什么，同事劝她先歇两天，她放不下工作，仍然没日没夜地干。在疲劳程度不减的情况下，她的幻听没有消失，身体还出现了另外一种奇怪的现象。最近，她总觉得手机在震动，但手机铃声的设置并不是震动。那种随时可能出现的“吱吱”的感觉，就像小虫子爬满了全身。她开始害怕了，不知道是耳朵出现了问题，还是其他部分出了毛病。

当人的心理高度紧张时，不仅会影响她的情绪，甚至会危及她的生理。放任感觉的失调，有些人可能会自动痊愈，但有些人情况会更加严重。在这些情况下出现的听觉和触觉，怎么可能真实？

高山是一家证券公司的经理，他享受高薪，坐拥豪宅好车，遇到谁都是彬彬有礼地点头微笑。在他的贪污罪行被抖出来之前，谁都没想到平日斯文有礼的人，竟然犯了这么大的错误。他因职务之便偷走了客户高达上千万的巨款，下属们的第一反应都是：太难以置信了！

街边拾破烂的老头一年到头只有两身衣服，春夏一套，秋冬一套。按照常理，他应该过着衣不蔽体、食不果腹的贫穷生活，但他十年如一日地支持山区小孩上学，累计捐出的金额高达十几万，让几百个孩子得到了受教育的机会。

俗话说：画皮画虎难画骨，知人知面不知心！人们表现出来的往往是希望别人看见的一面，对不希望大家知道的自己则是能隐藏就隐藏。看到证券经理，人们会觉得他一定是人中龙凤，看到捡破烂的老人，人们往往觉得他生活穷困，当真实与判断截然相反时，人们才会回过头来想想：到底是什么阻碍了正常的判断？有的男人不希望因为喜欢花被人认为是“娘娘腔”，所以隐藏了他真实想法，表现出来的是对花的厌恶；有的人不希望自己脆弱的一面被别人看到，便拼命地装坚强、装硬汉，坚定地执行“男儿有泪不轻弹”；而有的人明明对某个姑娘心存好感，但非要隐瞒心中所想，想要对她好偏偏对她坏。



有的人“表里不一”，有的人“离经叛道”，他们为什么会有这样的举动？有思维定势的影响，也有社会期待的制约，但更多是因为一些说不清道不明的心理动机。你希望能够透过现象看本质吗？你希望能够通过外表看清内心所想吗？眼睛看到的不一定是事实，如果你希望在人际交往中立于不败之地，不妨学点心理常识“傍傍身”。



## 大家都喜欢坐靠边的椅子

为什么无论开会还是上自习，人们总是愿意坐靠边的椅子？

小易昨天通宵看书，今天起床晚了，心急火燎地赶到自习教室还是晚了。惨了，靠边的位置都没了。唉！今天算是白来了，小易拖着书包叹着气默默地走了。

为什么小易没有抢到靠边的位置连自习都没兴趣上？这就是心理学上的私人空间效应。每个人都有属于自己，不希望被他人介入的空间，一般人会将房间、日记和内心视为私人空间。私人空间有大有小，大体上是前后0.6~1.5米，左右1米。进入青春期以后，人们对空间的需求会更为强烈。这个道理，凡是经历过那段时间的人都深有感触，十四、五岁的少男少女每天都会幻想着有一个彻底的私人空间，每天都要为藏好自己的日记与父母斗智斗勇。

付付的新家刚装修好，邀请了大批好友前来捧场。朋友们应邀前来，带着大束的鲜花和大件的礼物，但刚进门喜悦之情就被一双双的鞋套完全冲散。原来，付付强制大家套上鞋套以后，才能进她的新家。朋友们面面相觑，不知如何是好，觉得受到伤害，但又不好意思翻脸离开。

付付之所以有这样的举动，就是因为她把家作为自己的私人空间，认为处置权属于自己，并认为这个权利神圣不可侵犯。她可以凭借意愿在自己的领地处理任何事情，甚至限制客人们的自由。付付希望所有的客人都能带上鞋套，但客人们觉得自己的自由受到了侵犯，因为是否选择带上鞋套也是他们的自由。当主人和客人的自由相互矛盾，一些碰撞就此发生。我们能够理解付付的心情，也能体会客人的尴尬，他们本身都没有错，谁的本意都不是让对方难堪。如果客人们能和付付相互理解，各退半步，一切也就迎刃而解。



只要是人，都需要自己的空间，如果有人侵入这一空间，就会自发做出种种反应，这就是私人空间效应。于是一些平时不太能够理解的行为也就迎刃而解：为什么在拥挤的公共场所，人们会不由自主地抬头往上看，尤其是在电梯中。

电梯是一个狭小的空间，别说保持正常的距离，很多时候你甚至要与周围的人“肌肤相亲”。在这里，人与人的私人空间出现了交集，每个人都会感到不舒服，又因为无法控制，想尽早离开又不现实，为了缓解这个不适应，抬头看数字的变化成了大家共同的选择。人们急于离开这个狭小的空间，楼层数不停变化能让我们感到电梯在移动，就像是正在向着成功靠近，从而缓解焦急的心理。

地铁里人们也会采取相同的模式。在拥挤的地铁中，人们总是会选择靠边的位置坐下。我们中的大多数人都会采取相同的行动，但应该没几个人会思考为什么大家下意识的行为都类似。靠边的座椅，只有一边能与陌生人接触，起码还能为你保留一边的私人空间，因为大多数人都保持着一样的心态：周围的人越少越自在。

当你来到快餐店吃东西，是不是无论店里是人满为患还是人迹稀少，你都宁愿坐在角落的位置？因为潜意识告诉你，这些边边角角的地方更能保护你的私人空间。

私人空间还有一个有趣的现象，就是这个空间的尺度并不是一成不变的。遇到亲近的人，你们可能亲密无间，而遇到讨厌的人，或许还没等他靠近，你就会远远跑开。



## 参透别人的心——神话还是特异功能

心理学既然是研究人心的科学，那换句话说，学了心理学就能参透他人心中所想了吗？这种说法虽然有些武断，但在一定程度上也不是不可能。

楚楚非常喜欢白色，几乎所有的衣服都以白色为主，连羽绒服都不例外。无论什么季节，总是一身白出现在众人面前，一打眼望过去，真有点像童话世界里的“白雪公主”。

楚楚只是单纯地喜欢白色这么简单吗？心理学家却从楚楚的选择看到了她的内心：一个追求完美的人，一个对自己要求严格的人。她希望能引起别人的注意和爱慕，有点爱钻牛角尖，但内心却比较落寞。

别看老张穿西装打领带，平时戴着金丝眼镜，但喜欢听的却是摇滚乐。每个人在知道他的音乐类型后，都表示不能理解。

其实，喜欢摇滚乐跟平时的为人处事是完全不同的概念。这一类型的人，喜欢和志同道合的人交往，虽然外表坚强，其实内心害怕孤单和寂寞。他们多是对社会规则不满，有些愤世嫉俗。在强悍的外表下的他们，时常感到迷茫和不安，需要有人支撑他们找到已经丧失或正在丧失的自我。

杨慧一把年纪了，喜欢看的书却是小朋友最喜欢的漫画。面对别人的不解，她却不以为然。

这是个人的行为方式和阅读喜好，在旁人看来觉得不可理解，心理学家们却有他们自己的认识：这类人一般玩性比较重，喜欢过无拘无束、自由自在的生活。他们性格大多活泼开朗，但责任心不强，生活态度比较随便，因为没有压力，他们活得开心活得轻松。

人的心理需要琢磨，为人处事更需要修炼，靠着处处留心、细心观察，



你完全可以一眼看穿他人真正的想法。社交高手不外是比他人多长了一个心眼，不放过一点蛛丝马迹。这些社交高手将看穿人心简单归纳成四个步骤：

### 1. 长相外貌看内心

相由心生不是一点道理都没有，或喜或悲的心态，都能从表情细微的变化中得以体现。外貌不仅代表一个人的形象，还能传递出一个人的精神、感情，更能反映出一个人的内在心理和性格特点。通过人的表情，人们可以了解到更多的心理世界和真实信息。如果能抓住对方表情的每一个细微的不同，相信能看透人心，就不是难事。

### 2. 服装喜好看性格

人的外表体征不能改变，但随着心情的不同却能选择不同款式、不同颜色的服装配饰来反映当天的心情。所谓观衣知其人，想了解一个人的心理状态，观察他当天的衣着打扮，绝对是很好的突破口。对待喜欢穿红和喜欢穿黑的人，当然不能一视同仁，等而视之。

### 3. 一言一词漏天机

语言是最直接的沟通工具，一个人的谈吐绝对是体现智力、才智，反映性格的好载体。有人性格直接，想什么就说什么；有人心思缜密，说话喜欢绕弯子；有人性格火爆，得罪人也无所谓。通过讲话的方式，我们完全可以大致摸清对方的性格特点；而通过对说话语调、语速、声调、语气等方面的留意，更可以猜透对方此时的心态和情绪。

### 4. 举手投足见风范

每个人一举一动的背后都蕴藏着大量的信息。人有时候会说谎，但频繁地眨眼、额头冒汗、手心发凉都在告诉外界此时他是多么的紧张。语言好控制，身体语言却在不断地泄密，这些都为我们提供了辨识人心的最好证据。

其实，这些看透人心的神奇方法不过是心理常识的普及应用。心理学就像读心术，能透过人的外在表现、衣着喜好看他人的心理活动，是认识自己、看透别人、看透人性的学问。

当然心理学可以带给人们这么大的好处，但千万不要将心理学当成神话，心理学只是一门研究人心理活动规律的科学。人们按照科学的方法，间接观



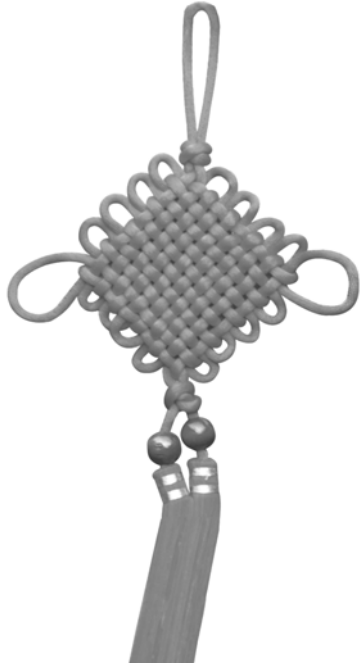
察、研究或思考人的心理过程，从而得出的适用于人类的一般规律。既然是对规律的总结，只要稍加留心，就能为我所用，也就为人们学习掌握心理学提供了必要的条件。

年轻人为什么要学点心理学？二十郎当岁，刚走出象牙塔，要经验没经验，要门路没门路，涉世不深的你在人群中，是不是总是沉默寡言，想和大家打成一片，却总不知道如何表达自己？人人都在谈恋爱，为什么自己的恋情总是无疾而终，明年的光棍节还要自己过吗？明明一起进入公司，为什么同事升职加薪总是比自己快，难道自己真的不如他吗？

年轻人初入社会，容易遇到机遇，也容易碰到困难，但因为没有人处世的经验，在困难和机遇面前，总是无所适从。其实，只要稍微了解一点心理学知识，就会受益良多。它能帮你看清事物的本质，了解自己的情绪，读懂他人的内心。说得再夸张一点，事业有成、抱得美人归也不再是梦。

刚参加工作，拥有了全新社会身份的新鲜人，面对竞争激烈难免心生胆怯，工作压力和情感压力，常常让人透不过气来。年轻人要兼顾自身发展，还要处理事业和情感的冲突，一切矛盾，都能在心理学中找到解决的妙法，帮你顺利实现人生的飞跃。





## 第 2 章

### 什么时候都要认识自己 ——人贵在自知，难在自知

- ※ 你是天仙，还是凡人——学会客观看待自己
- ※ 独立重要，自尊更重要——做让自己满意的人
- ※ 打造健全的人格——做一个上进健康的人
- ※ 性格也能改变吗——不断完善你的个性
- ※ 不要看不起自己——做一只快乐的“甜柠檬”
- ※ 别害怕改变——任何改正都是进步
- ※ 人云亦云最可怕——独立思考是无价之宝
- ※ 瓦拉赫效应——找到自己的最佳出发点



人要有自知之明，每个人都应该准确地认知自己。高看自己不对，瞧不起自己也不好，连自己都不是自己的“粉丝”，还在期待别人为你欢呼叫好吗？我们该如何看待自己？你在自己心目中什么样，在他人眼里又是什么样？本章将会一一为你解答。

## 你是天仙，还是凡人——学会客观看待自己

初涉社会的年轻人在渴望了解、融入现实社会的同时，却很容易忽略对自己的认知和了解。很多人经常苦恼的是：我在别人眼中到底是一个什么样的人？这样问题就来了，因为绝大多数人关注的是自己在他人心目中的形象，却忽略了对自己的客观了解。

小于读完大学后，因为成绩优秀，被保送研究生。三年后毕业，在一个世界 500 强的全球性企业里谋得一份相当不错的差事。在很多人看来，小于绝对是天之骄子，要学历有学历，要工作有工作，学历还挺高，工作还挺好，小伙子也绝对是一表人才，28 岁还是单身，为他说媒的热心同事一大堆。

但小于却始终纠结于自己的家庭出身。小于来自农村，家境不太好，靠着助学贷款和平时打工攒下的钱也勉强完成了学业，工作以后，也一直耻于谈论自己的身世，甚至有姑娘对他表示好感，他也一而再，再而三地闪躲，认为自己配不上人家。有一阵子，网络上关于“凤凰男”、“草鸡女”的说法比比皆是，小于更是直接就与自己画上了等号，越来越没有自信，也越来越不快乐。

完全不了解自己，或者直接设想自己在别人心中的形象，与真实世界对个人的评价往往区别很大，这就是小于的真实处境，也可以说是他对自己认识不足造成的。环境变了，小于也通过自己的努力，取得了现在的成就，但小于完全忽略了自己的现状，还认为自己仍是小山村里出来的小伙子，即使大家都认为他很优秀，但他潜意识里对自己的认知，不仅给他造成心理上的



困惑，更是影响到了他的生活和感情。

这只是小于不能正确认识自己的一种情况，还有更多的人在为人处世的过程中不是看低自己，有意无意地“神化”和催眠自己，认为自己无所不能，认为自己美若天仙，为大家熟知的芙蓉姐姐和凤姐，恐怕就是此类人物的典型了。

准确清晰地认识、看待自己，可以说在潜意识里为自己的处事做人设立了规划，按照心理学的说法，就是你得有个自我概念，正如古希腊哲学家苏格拉底的名言：“认识你自己。”

自我概念（Self-Concept），即一个人对自身存在的体验。它包括一个人通过经验、反省和他人的反馈，逐步加深对自身的了解。自我概念是一个有机的认知机构，打个比方说，态度、情感、信仰和价值观等就是这个机构的员工，而人的经验和行动会指导这些员工如何将人的各种特定习惯、能力、思想、观点等组织起来。小于从大山中走出来的过程中，可能会受到一些人的反馈：嘲笑或打击，于是便形成了自己仍是穷小子的自我概念。自我概念可以形成，也可以改变。小于只要逐渐淡化原有的自我概念，通过他人的欣赏、支持和鼓励，就可以逐渐转变这个自我概念，到时他会觉得自己很优秀，就不会再感到自卑。

说起来容易，做起来难，“人贵在自知，难在自知”，很多人穷尽一辈子都不认识自己而做出了许多荒唐事，也有很多年轻人因为不能清晰地认识自己，受到一点挫折，便就此沮丧、抑郁、落落寡欢，甚至从此一蹶不振。不少刚走出校园年轻人，所处的环境发生了变化，在这个时候，如果就能培养积极的自我概念，也许会影响以后的一生。

我们不可能手把手地教你如何认识自己，但却能提供几个意见以供参考：

### 1. 从现在和过去的对比中认识自己

变化无时不刻存在，就像哲学家们早就告诉我们要用发展的眼光看问题。小于的问题就在于身处的环境变了，却还用过去的老思想来审视现在的状况。如果有时间，不妨为自己的过去和现在做一个梳理，做一个对比，多角度分析，尽量准确，包括：现在的工作、情感各方面的情况，以及过去的工作、情感各方面的情况。



## 2. 从自己和他人的评价中认识自己

道理很简单，如果发现他人的评价和自己对自己的认识，好像有那么一点儿不一致，你就该淡定地坐下来，看看到底是哪儿出现了问题。心理学上有一个概念叫“镜我”，是根据他人的判断而反映出的自我概念。心理学家米德认为，我们所隶属的社会群体是我们观察自己的一面镜子。因此在生活中，我们要留意来自身边的人，比如父母、朋友、同事等的多方面信息，这样才能够逐步形成对自我的全面客观的认识。但多留意他人对自己的评价，也是建立在客观真实的基础之上的，绝不是来源于自我臆测。

## 3. 从生理和心理上了解自己

生理指的是身体是否健康，心理上包括的内容似乎更多，如心理品质如何，意志，毅力，心胸，情绪的基本情况等等。分析自己的生理和心理，是为了在科学评价自己时，最好包括这部分内容，这样会更全面，准确的认识自己。

## 4. 从成功和挫折中评价自己

成功和挫折最能反映一个人的性格和能力上的特点。通过成功或失败的例子发现个人的特点，适合什么，不适合什么，更能客观综合地看待一个人。

## 5. 从兴趣和爱好中发现自己

你对什么事情感兴趣，这种兴趣发展到了什么程度，这种兴趣是否高雅、正当？这种兴趣是否已经发展为爱好？有人喜欢书法、绘画，有人喜欢运动、旅游，你在哪方面更有兴趣，不妨在这方面做一个具体的分析。

当然，以上五点方法只能起到抛砖引玉的作用，完全、全面地认知自己，形成一个积极的自我概念，是一项繁复的工程，远比想得难。但只要从现在开始，对“自我”进行认真、积极管理，寻找关于自己的正确信息，保持对自己的良好看法，对心理健康和人格发展有很重要的意义。

要全面客观地看待自己，既要看到缺点，也要看到优点，不要被缺点压得“抬不起头来”，也不要被优点迷惑地以为“自己天上有、地下无”。接纳优点，恐惧缺点，是很多年轻人容易犯的错误，优点和缺点都是你的重要部分，只有毫不嫌弃地照单全收，在接纳自我的前提下，才能被他人接纳。

前进的道路上，有挫折也有糖果，捡到糖果别得意忘形，遇到挫折也别灰心丧气，找到“自我”，坚持“自我”，才能做更好的自己！



## 独立重要，自尊更重要——做让自己满意的人

什么是独立？经济独立是独立吗？精神独立是独立吗？思想独立是独立吗？二十几岁的年轻人大都在父母的羽翼呵护下长大，未出社会前，几乎没有经历过任何风雨，走出的每一步，上什么学校，念什么专业，找什么工作，都是在家长的设计下完成，这当然不能叫独立。真正的独立，是建立在自尊的基础之上的，当然，这个自尊我们说的也是心理学上的自尊，即自我评价的重要组成部分。

心理学上的自尊涉及了对自我价值和自我能力的情感体验，涉及个人对自己是否有积极的态度，是否感到自己有值得骄傲的地方，这与我们常说的自尊心有极大的区别。换个简单的说法就是，即使你自尊心很高，也不能说你有高水平的自尊。按照马斯洛需求层次理论，自尊是一种高级需要。自尊需要的满足导致自信，觉得自我有价值、有力量、有地位。如果自尊遇到挫折，个体可能因为感到无能与弱小产生自卑，以致丧失自信心。

自尊可以说是自我评价的开始。一般说来，两三岁开始，人便有了自我的概念，能够用语言描述自我的概念，如年龄、性别、喜欢的活动等，像是“我是女生”、“我叫某某某”；到了三四岁，人就能评价自己，从中体验自豪或羞愧，自尊便开始萌芽，比如经常能听到有的孩子这样评价自己“我很乖”，“我很漂亮”等。

两者有什么不同？对自我的描述，可能不带任何感情色彩，自尊则是在此基础上对自己积极的评价，这就是“我是一个中学生”和“我是一个优秀中学生”的不同之处。自尊是一个人具有积极意义的品质，应该努力培养。当我们在公共汽车上给老人让座，看到周围人赞扬的目光时，我们会觉得自己品德高尚；当我们在考试中取得优异成绩时，我们感到自己有能力；当我们的建议被老师或同学采纳后，我们会认为自己很重要，这些都是自尊。但



并非所有的情感体验都属于自尊，如恐惧、焦虑、喜好、厌恶等就不属于自尊。只有那些与自我价值有关的情感体验如自信心、成就感、荣誉感等才属于自尊。

我们也能通过身边的例子来了解自尊的重要性。

孙文是一个优秀的女孩，她1米65的个头，身材纤细、皮肤白皙，一头长发乌黑亮丽，更重要的是她不是只有外表。当年，孙文以全班第一的成绩考进了某211重点大学的金融专业，大学四年，顺利考过了英语六级、金融英语、商务英语，还考过了计算机国家二级，可以说，凭着手里的这些证书，她任何时候找工作都不是问题。果然，凭着姣好的外形和扎实的成绩，孙文被一家国有银行和一家投资银行同时录取，面对选择，她却犯了难。国有银行相对稳定，外资投行虽然待遇更好，但想必一定也卧虎藏龙，面对可以预见的激烈竞争，她心里对更好的就业机会打起了退堂鼓，最后选择了去国有银行。

国有银行不是不好，但相比之下，待遇和发展在外资投行面前都失了颜色。孙文失去了这个宝贵的机会，真的是因为她能力不够吗？其实有很多条件不如她的同学，都去了外资银行或投行，也许现在来看，起步没有什么不同，但外资企业能给个人的机会和发展空间，是习惯“按资排辈”的国企难以企及的。贪图清闲和一时的悠闲，孙文放弃了难得的工作机会，就真的一点不后悔吗？

做出选择后的孙文，在得知平时很多不如她的同学都签了待遇比她好很多，当然竞争也相对激烈很多的单位，对自己的决定思前想后，终于后悔了。她甚至觉得，如果在选择的关键时刻，自己能得到他人的鼓励，说不定又是另外一番景象。

高自尊的人总是很自信、自豪和自重，而低自尊的人则常常感到不安，缺乏自信并且不停地自我批评，因此产生焦虑和不快乐。高自尊的人做任何事情，都是抱有乐观的态度，认为自己一定能胜任，也能毫不畏惧地迎接任何挑战；低自尊的人做什么事情都会思前想后，总是担心自己这不行那不行，常常让自己孤立，最后让好机会悄悄溜走。

孙文做出了一个让她后悔的决定，是因为她的自尊水平太低了。她不是能力不够，而是对自己的能力并不了解，对自己不自信，现在的她完全有了



独当一面的能力，但在她的意识里，自己还是一个高中生，时时需要父母的鼓励和同学的支持，若让她独立完成一件事，她就会开始质疑自己：我行吗？我可以吗？还是不要吧。面对简单和复杂的情况，她下意识就选择了没有挑战难度的一项。

如果孙文在成长过程中，不断提升自己的自尊水平，通过努力不断获得成功，就会对自己形成另一种认识：“原来只要去做，就一定能做好”，她也会更加相信自己的能力，自尊水平也会随之提高。

看来只有正确理解了自尊的含义，我们才能在学习、生活和工作中真正地把握自尊、追求自尊，积极乐观地面对自己的人生。



## 打造健全的人格——做一个上进健康的人

什么是人格？有不少人对人格只有一个粗浅、大概的了解。比如有人夸你“富有人格魅力”的时候，你会很高兴，而被人说“人格有缺陷”的时候，肯定会对他怒目而视。到底为什么高兴，为什么生气，人格到底是个什么东西呢？

从心理学的角度看，人格是一个人的独特思维、情感和行为模式。每个人都有不同于他人的才智、价值观、期望、感情、仇恨以及习惯构成，这就使我们形成了一个与众不同的自己。由于每一个个体的才智、价值观、期望等不同，所以构成的个体个性也不尽相同。一样米养百样人，所以每个人都有不同的个性，世界上也不可能有另一个“你”。

目前，人格心理学已经成为心理学的重要分支，并发扬光大。但如果将复杂的问题简单化，也可以将人格简单分为“好人格”和“坏人格”。一个孩子乐观自信，不怕失败，活跃而有创造力，我们会说：“这个孩子具有健康人格”；若一个孩子没有安全感，常常自卑，或常主动攻击他人，我们会说：“这个孩子可能有人格障碍”。

心理学对人格的专业研究有很多，弗洛伊德将人格划分为三个层次：本我、自我和超我。本我位于人格结构的最低层，是由先天的本能、欲望所组成的能量系统，包括各种生理需要；自我位于人格结构的中间层，从本我中分化出来的，其作用是调节本我和超我的矛盾；超我位于人格结构的最高层，是道德化的自我。从人格的三层次，我们可以看出人格不是与生俱来、不可改变的东西，也不是遵循于只满足于追求快乐的原生态意识，而是一个复杂的结构系统，它可以决定一个人的生活方式，甚至决定一个人的命运，从而变成人生成败的根源。面对相同的挫折与失败，有的人发奋拼搏迎难而上，有的人却一蹶不振止步不前，我们说性格不同造成的行为各异，其实就是人





格不同的具体表现。

我们称具有健康人格的人是成熟的人。成熟的人一般有七条标准：专注于某些活动，在这些活动中是一个真正的参与者；对父母、朋友等具有显示爱的能力；有安全感；能够客观地看待世界；能够胜任自己所承担的工作；客观地认识自己；有坚定的价值观和道德心。拥有健全的人格非常重要，人格缺陷带来的悲剧也是证明其重要的另一佐证。

人格缺陷是人格的某些特征相对于正常而言的一种边缘或亚健康状态，与酗酒、赌博等恶习互为因果，也是家庭暴力、社会危害的重要源头和主要成因。

30岁的张力，脾气暴躁、倔强、遇事容易冲动，曾因盗窃被判刑。妻子做小生意，独自抚养2岁的女儿并定期探监。张力今年提前释放回家，没想到他不仅没有改过自新，反而一天到晚地到处打听妻子有没有做“对不起自己”的事。终于，在一次争吵中，张力将妻子砍成重伤。关押期间，他不但没有悔意，仍在整天唠叨妻子对他的不忠，心胸狭窄和扭曲到了令人发指的地步。

残忍杀害室友的马加爵，初中、高中都是学校的“风云人物”，一度因为成绩优异，被评为“省三好学生”，到底是什么让这个曾经的“天之骄子”沦为连杀四个同学的杀人犯？犯罪心理学教授李玫瑾专门赶赴云南，对此案进行了详细的调查，还专门为马加爵做了心理测试，之后根据测试的结果，写出了上万字的《马加爵犯罪心理分析报告》。该报告中指出，导致马加爵犯罪的导火索是他的心理问题，是他强烈、压抑的情绪特点，是他扭曲的人生观，还有“自我中心”的性格缺陷。李教授明确指出造成马加爵犯罪的，不是贫穷，不是歧视，也不是社会，而是他本人缺乏一些基本的有助于人健康发展的人格特点。

对国家来说，如果把国民健壮的体魄视为硬实力，那么，健康的心理和健全的人格就是软实力。培养健康健全的人格，比考试得高分更重要。一个人具备健全的人格对其一生都有深远的影响，将来不管干什么，都会终身受益。如何塑造健全的人格，在任何时候都是当务之急。要建立健全的人格，你要做到以下几点：



### 1. 控制本我的“欲望”

对于年轻人来说，饭菜总是越可口越好，衣着总是越昂贵越好，住房总是越宽敞舒适越好，钱包总是越鼓越好，车总是越贵越好，别人对自己越崇拜越好。这是人的本能，你大可不必以之为耻，谁都希望无忧无虑地生活，但人是容易自我娇纵的动物，在原始欲望的驱使下，他们总是会为自己找各种借口通过各种手段追求想得到的一切，来满足原始的本能。这不算坏事，也自然谈不上好事，因为人不可能无休止地满足原始的欲望，人的欲望是会渐渐膨胀的。人心不足蛇吞象，人的欲望总是沟壑难填，永无止境。满足一个欲望，是满足越来越多欲望的开始，没有控制地满足自己的一切欲望，有的时候并不是好事，更会带来严重的后果。年轻人不要一味地追求享受和自我满足，有时候，困境也是一种很好的人生经历。

### 2. 别太“刻薄”自己

时刻要记住物极必反的道理，同样是为了达到某种目的，与那些过于放纵自己的年轻人相比，还有一部分年轻人总是给自己制定严格的行事标准，一旦自己的表现不如想象的优秀，就形成强大的压力，产生沮丧心理，影响工作和生活。

何必呢？为什么自己就一定要比别人强，从小和同学比，长大和同事比，别人没说什么，自己倒先给自己戴上了一副枷锁。有的时候，自己给自己找来的麻烦，往往就是压垮自己的那根“稻草”。

### 3. 发挥自我的功效

控制本我和超我的矛盾影响，多运用自我的能力，将本我和超我的矛盾降到最低。具体包括情绪的自控性、人际关系的处理能力、挫折的承受力、自我的了解程度以及对他人的理解与宽容。提高自己的情商是形成健康人格的一部分。智商或许是天生的，但情商一定是可以在后天经过不断实践提升。这就要求我们随时保持一份平和的心态，面对喜怒哀乐，能从容对待。



## 性格也能改变吗——不断完善你的个性

人人都知道：性格决定命运。很少有人知道一个人的性格到底应该如何对他的人生负什么责任。性格好的人，往往朋友众多、工作顺利、老板器重，走到哪里都是人群中的焦点；性格不好的人，往往很难相处、工作不遂、老板忽视，不论做什么工作，最终总是难以成功。现代社会越来越重视个人的品行和性格，无论是个人结婚找对象，还是企业招聘用人，性格都是一项重要的考察因素。

心理学上的性格指的是一个人在态度和行为方式上表现出来的心理特点，是一种与社会相关最密切的人格特征。性格特征主要体现在对自己、对别人、对事物的态度和所采取的言行举止上。勤劳或懒惰、诚实或虚伪、勇敢或怯懦、果断或优柔寡断等都被认为是性格特征。社会也对性格的好坏、品性的优异形成了自己的判断，比如，找老公就要找诚实能干的，找老婆要找勤劳能持家的，找下属要找肯吃苦有想法的，找老板就要找够义气的。

人的性格一旦形成，将左右你的思维、行为方式，也与人的健康关系密切。比如说一个人，在他决定自己要做什么和怎么去做的时候，会首先考虑自己的性格特点，凡成大事者都具备了耐心、理性和冷静等优良的性格特征。极受英国民众欢迎的前首相撒切尔夫人是一个女人，却与“铁”字有着不解之缘。称她铁娘子，是因为这个“铁”字生动形象地总结出了这位杰出女性的性格特点，也直接导致了这位女首相当政期间各项政策上的“铁”。丘吉尔的名字想必大家也都很熟悉了，这位前英国首相同二战紧密联系在一起，人们一提到他，总会想起与他毅然参战的光辉形象。二战期间，丘吉尔不惧法西斯的淫威，知难而上，不仅带领整个大不列颠岛度过了难关，最终也赢得了战争的胜利。从心理学的角度进行分析，他的性格有很多可圈可点之处，但不畏危险的刚毅绝对是浓墨重彩的一笔。



如果你的性格是健康良好的，那么你将拥有一个美好的人生，相反，如果你的性格是病态的，那么未来将承受的痛苦也是可以预见的。人生的悲剧归根到底是性格的悲剧。《三国演义》中的关羽，过五关斩六将，英勇无比，忠孝无双，但性格上的刚愎傲慢，却让他走上了败走麦城之路。同是《三国演义》中的周瑜，想当初也是意气风发、羽扇纶巾，但却输在内心的狭窄和度量的狭小，整日郁郁寡欢。一代才子并不是输给了诸葛亮，而是输给了自己。《红楼梦》中的林黛玉，更是曹雪芹笔下塑造出来的一代才女，却因性格上的多愁善感，最后积郁成疾。

有人说：江山易改，本性难移。江山是不是那么容易易主，未为可知；但人的性格绝对是可以改变的。人的性格形成固然有先天的遗传因素，但跟人后期的生长环境也脱不开干系，后天影响是塑造性格最重要的因素。

居里夫人说：“我并非生而就是一个性格温和的人。”在同她的丈夫居里一起生活后，受丈夫性格温和的影响，她学会了逆来顺受，也相信丈夫的良好性格会在不知不觉中影响和提高自己的心灵品性。这位伟大的科学家不仅受到丈夫影响，还从日常琐事，包括栽花、种树、建筑、朗诵诗词中培养出沉静的性格。沉静和耐得住寂寞绝对是在科学领域有所成就的人必不可少的优秀品质。

本杰明·富兰克林是一位伟大的科学家，不仅如此，他还对美国的独立战争做出过伟大贡献。有人曾批评他主观骄傲，他在认真反思后，给自己立下一条规矩：绝不正面反对别人的意见，也不准自己武断行事。他还给自己提出了具体改正的要求，最终成功改掉了坏习惯。

我国清代著名将领曾国藩本来是一位性格倔强，近乎刚愎自用的人。但他嗜书如命，善于内省修炼，数十年如一日地按照中国文化的理想硬是将自己的性格改变成刚柔并济，可谓是一位因改变性格而改变命运的奇人，在中国五千年的历史上也留下了属于他的一页。

一口气说了那么多的例子，不外是为了强调性格在人一生发展中的重要性，以及人性格的可变性。性格与脾气秉性（心理学上所说的气质）不同，前者是后天学习得来的，受一个人的成长环境、教育程度、价值观、人生观等影响；而后者却是先天遗传而来。因此，只要愿意，谁都可以在生活中塑造一个好的性格。如果你对当前的自己不甚满意，比如内向，不合群，当众



人说话就脸红,这些可能影响你职业发展的性格都可以通过后天的努力矫正。不妨来尝试一下这些能让你发生改变的策略。

### 1. 通过交友来完善自己的性格

通过朋友之间的交往,可以从他们身上学到好的性格特征。而且在这个过程中,通过比较,你可以发现性格中的缺点,这样你就可以针对性地完善个人的性格。比如,如果你觉得自己性格内向,不妨多跟开朗热情的朋友相处,相信坚持下来,在众人面前说话,也就不会脸红了。

### 2. 通过阅读、学习培养性格

人的性格形成是受文化水平和道德水平影响的。有文化,有道德的人,就有理智感,就能以正确的态度对待现实生活,有助于形成良好的性格特征。一部好书可以影响人的性格形成,乃至影响一个人的一生。所以我们在空闲的时候要多读一些好书。

### 3. 在工作中熏陶良好的性格

年轻人刚进入社会,胜在年轻有活力,胜在兼收并蓄的能力强。趁着年轻,就要像海绵一样学习优秀同事身上的优秀之处,当然也包括性格。每个公司都喜欢认真负责的员工。主动进取的性格,面对竞争压力,你要慢慢形成开拓进取。团结合作的性格,虽然你只是一颗小螺丝钉,能力能量皆不足,但只要大家一起努力,工作就能顺利进行。只有处事灵活的性格,交往的最高境界是掌握好分寸,尊重别人也尊重自己。

### 4. 通过爱好陶冶自己的性格

健康的爱好可以使我们获得巨大的乐趣,也可以使我们的性格得到陶冶。比如,旅游可以欣赏一些名山大川,培养对大自然和世界的热爱;书法可以培养我们诚实勤奋、一丝不苟的性格特征;集邮和钓鱼等爱好可以培养认真、仔细和耐心的性格特征;下棋、打牌可以培养思维的灵活性。现代激烈的竞争环境让很多人都忘记了兴趣可能带来的快乐,不妨今天下班就去咨询一下小区里的健身班,工作之余的锻炼也能带来身体的放松。



## 不要看不起自己——做一只快乐的“甜柠檬”

任何时候都不要说自己坏话，也就是说任何时候都不要看不起自己。

伊索寓言里讲了这样一个故事，一只非常饥饿的狐狸看到架子上串串漂亮的葡萄，很想立刻吃到它。无奈葡萄实在太高，几次跳跃都够不到，于是悻悻离去。边走边说：“葡萄太酸，送给我我还不吃呢！”这是众所周知的酸葡萄的故事，得不到的就说不好。借用这个故事，心理学把个体所追求的目标受到阻碍而无法实现时，以贬低原有的目标来冲淡内心欲望，减轻焦虑情绪的行为称之为“酸葡萄心理”。很多人都知道“酸葡萄”的故事，却没有多少人知道这个故事还有后续。话说这个狐狸继续往前走，发现路边有只柠檬，谁都知道柠檬酸，但狐狸太饿了，只好把它吃了，一边走还一边说：“这柠檬真甜，正合我的胃口”。这就是“酸葡萄”的续集的故事——“甜柠檬”。

甜柠檬是指自己所有但却摆脱不掉的东西，既然摆脱不掉，还不如干脆试着接纳。每个人都有自己的优点，也有自己的缺点，千万不要轻易认为自己这也不行，那也不好，什么都不如别人。在很多时候，不妨做一只快乐的甜柠檬，接纳自己，逐渐增强自信。

酸葡萄心理和甜柠檬心理都是在个体遭受挫折，无法达到目标，不能满足愿望，为减轻痛苦和紧张，保护自尊而采取的心理防御作用，说白了就是为自己找理由辩护，自圆其说。这两种心理，从心理健康的角度看有一定意义，在某种程度上可以起到缓解消极情绪的作用，它告诉人们无论在逆境还是顺境，都要保持健康的心态，不要因为一时的顺风顺水得意忘形，也不要因为一时的挫折而一蹶不振。

隔壁的老李又升官了，李太太逢人就吹：总算熬出头了，总算当上“官太太”了。张太太听了，心里不太舒服，老张和老李论资历、论能力，都不相上下，为什么升职的是老李，而不是老张。如果张太太总是纠结于这个问题，很





容易走进心理上的死胡同，进而容易同丈夫争吵，导致夫妻感情的破裂。

其实，张太太如果换一个角度考虑这个问题：虽然老张还没有发达，但不代表日后不会发达，既然老李发达了，竞争对手就少了一个，说不定离老张发达的日子也就不远了；再或者老张不发达也有不发达的好处，至少薪水都上缴，生活一直也都很美满，谁能保证男人有钱不变坏呢？

张太太这个时候适时运用甜柠檬的心理，就会让心情变得更好，人在达不到预期目标时，如果提高自己现状的价值，就能让自己安于实情。当心理不平衡时，运用一下这些保护自己的方法，也不失为自我调适之道。实际生活中，有很多人并不会利用甜柠檬心理，结果只能是看到自己的缺点，耿耿于怀，而这种难以释怀的情绪很容易影响正常的心理活动。生活中，就有很多的年轻人，家庭环境一般，自身条件一般，学历一般，能力一般，刚走入社会不久，看起来好像是“一无所有”，因此妄自菲薄，产生自卑情绪。

小徐是个敏感、内向的姑娘，不爱说话，朋友也不多。她初中毕业就出来打工，现在是一家服装店的导购。做销售最重要的条件之一就是要能说会道，能迅速和顾客打得火热，如果业绩不好的话，仅靠基本工资实在是太微薄了。但小徐缺少的就是“自来熟”，经常因为不知道如何推销而被别的销售员抢走顾客，经常一天下来，别人卖了好几件，自己还没有开张。因为性格上的缺陷，小徐每月的业绩都是店里最差的，卖的衣服少，老板自然不会给她好脸色，加上店里别的小姑娘也总是欺负她，小徐干得不出色，心里也不快乐。

先天的胆小，老板的冷言冷语，再加上同事的排挤，小徐觉得越来越没有自信。刚开始，她认为是命运的不公，后来，她开始下意识回避和他人交往，人际关系越来越差，好几次都不想干下去了。其实，是小徐自己把处境想得太糟糕，只看到自己的缺点，甚至只让别人看到自己的缺点。小徐把自己设定成“一无是处”的人，其他人也就自然而然把她看成一无是处的人。小徐除了不善言辞，不爱交流，就真的一无是处吗？当然不是。小徐虽然羞于表达自己，但她勤劳踏实，如果她真能了解自己，换一份更适合自己的工作，或许会有更好的发展。像小徐这样很容易丧失自信的年轻人，与其陷入自我否定的纠结，不如做一只快乐的柠檬，用“甜柠檬”的心态，多给予自己积极的关注。



那如何做到积极关注自己？

首先，要找出自己的优点，并不断暗示自己，强化自己，建立自信；其次，坚定地相信自己，相信自己能克服一切困难，并做到最好；最后，提高自己的抗压能力，学着训练自己承受一切，努力改变糟糕的现状。比如，有的孩子天资愚钝，智力平平，他的父母就安慰自己说“愁人有愁福”；有的人被偷被抢，损失惨重，他便安慰自己说“破财免灾”；有的男人娶了个容貌一般的老婆，便说“容貌平凡的女人才贤惠”；有的女人嫁了个木讷寡言的丈夫，却说“这才有安全感呢”；有的女孩刚买了一件衣服，回家后才发现价格太贵，颜色也不怎么喜欢，便对自己的好友说“这是今年最流行的款式”。

美国前总统罗斯福的家被小偷光顾，丢了不少东西。他的朋友知道后，忙写信安慰他，希望他不必太在意。罗斯福看信后在给朋友的回信中写道：“亲爱的朋友，谢谢你写信来安慰我，虽然东西丢了，但我很平安，也感谢生活。第一，贼偷去的是我的东西，而没伤害我的生命；第二，贼只偷去我的部分东西，而不是全部；第三，最值得庆幸的是，做贼的是他，而不是我。”

生活中，每个人都会遇到这样那样的不幸，谁都不可能一帆风顺。人当然会有优点和缺点，你要学会换个角度，让缺点也能变成优点。就像上面例子中男人娶到丑老婆，女孩子买到不中意的衣服，罗斯福庆幸做贼的不是自己的那样，凡事往好的方面想，酸柠檬也会变成甜柠檬的。





## 别害怕改变——任何改正都是进步

勇于改正错误并最后取得成功的名人例子比比皆是，最耳熟能详的就是小学课本里曾提到的华盛顿砍了爸爸的樱桃树、列宁打碎姑妈家花瓶的故事。生命是一个过程，人活一辈子，谁都不可能不犯错，犯了错误就一定要勇于承认，勇于改正，这些改掉的错误才能变成你的进步。在心理学上，特里法则讲的就是这么一个道理。美国田纳西银行前总经理有过一句管理名言：承认错误是一个人最大的力量源泉，正视错误的人将得到错误以外的东西。该法则的核心是勇于承认错误非常重要。

勇于承认错误，是一个良好的品德，但对很多年轻人来说，似乎不是一件容易的事。年轻人爱面子、爱逞强，出了什么事喜欢大包大揽，他们宁愿仰脸失败，也不愿低头认错。这种想法带来的结果只能是让错误发展的空间越来越大，也就越来越难以弥补；但反之，如果适时承认错误，改正错误，得到的结果会截然不同。错误承认得越及时，就越容易改正和补救；自己主动承认错误也比别人提出批评后再认错更能得到对方的原谅和理解。

人无完人，一次错误不会毁掉你的一生，真正会影响你的却是明明有错却不愿承认的态度。

小孙大学毕业后幸运地签到了一家银行做出纳工作。因为初来乍到，业务还不熟悉，手忙脚乱的小伙子不小心弄丢了一张重要的单据。谁都知道银行对单据凭证的管理制度相当严格，小孙一时害怕，就隐瞒了这个工作上的疏漏。没想到，这张单据偏偏非常重要，为了查找账目上的漏洞，银行花了大力气才最终找出了症结所在。银行认为这件事不仅给行里带来了大麻烦，而且小孙的诚信也和银行一直树立的诚信代言人的形象不尽符合，就此开除了小孙。



纵观整个事件，不是银行太过无情，而是小孙本人对错误的处理太过草率。试想一下，做财务工作整天都要跟数字、金钱打交道，谁都会有疏忽的时候，那些老会计、老出纳，甚至那些在会计师事务所工作的知名会计，都是从菜鸟、从犯错误一步步走过来的。如果小孙在发现单据丢失之初，就果断地承认错误，银行就不必为此花费大量的人力物力去找出账目的错误，说不定也会保住这来之不易的工作。

一些全球性的大企业，同样也会遇到类似的问题，他们又是怎么做的呢？

世界最大的连锁超市沃尔玛，一度在德国的发展很不顺利。2002年，沃尔玛被德国媒体爆出：进入德国市场四年来连遭败绩，损失超过1亿美元，在财务上也是遮遮掩掩。但沃尔玛并没有就此退出德国市场，反而重振旗鼓，对外公开了2000年和2001年的财务状况，数据显示其实情况并没有想象中那么坏，有些销售领域发展势头还是好的，未来潜力无穷。几年后，沃尔玛在德国最终取得了成功。

2001年，TCL的总裁在一次研讨会上反思了企业发展的过程中的失误和不足。他认为，失误在于多元化准备不足，战线拉得过长，真正形成有竞争力的行业不多；国内通信产业的发展机遇没有抓住；不足则在于综合规模实力不足、研发能力不足、国际经营管理经验不足、营销能力不足、企业体制不足。能主动承认自己的失误和不足，已经很不容易，更难得的是当着众人的面，TCL却做到了，谁还敢怀疑这个企业的未来？果然，事隔不到两年，我们就看到，在中国通信市场上，TCL已经成为中国移动通信制造商中位居前列的本土企业。这靠的是什么呢？就是勇于承认自己的错误并对症下药。

其实，犯了错误就要勇于承认的道理，大家都知道，但做起来好像又不是那么容易。当我们犯错的时候，脑子很容易冒出乱七八糟想隐瞒错误，或找借口不承认错误的想法，因为承认错误要么会让我们丢了面子，要么会让我们承认能力不够。当你犯了错误，却没有勇气面对和承认的时候，不妨想想以下几点：

### 1. 失败是成功之母，错误是进步“他妈”

面对错误，态度端正，是不断进步的基础；人的进步是在不断克服错误的过程中艰难前行的；前进的动力也来自于类似“下次绝不再犯这种低级错



误”的决心和目标。只有勇于面对错误的人，才能在成功的道路上越走越远。

## 2. 错误面前，面子后退

很多时候，面子问题阻碍了你认错的行为，这是人性的弱点，谁都无法摆脱，但要尽量摆脱。领导不愿意认错，因为整天指挥人的人自己也犯了错，肯定会招人话柄；年纪大的人不愿意认错，因为一把年纪了还当着年轻人的面认错，肯定会被人瞧不起；年轻人也不愿意认错，因为本来就被别人称为“乳臭未干”还低头认错，肯定会被人认为是“软柿子最好捏”。你在考虑认错或打算认错前，肯定会有这么一番心理斗争。认，还是不认？这是一个问题。其实，无论什么事，想得多就复杂，想得少反而简单，你要简单还是复杂？完全没必要有这么多的“内心戏”，因为到底你还是犯了错。

## 3. 把握犯错的机会

如果我说犯错的机会珍贵，你会不会马上拍案而起？就像上文我们提到的错误是进步“他妈”一样，犯错一次，你会进步一次，有的时候，如果这个错误不犯，你就永远不会发现“原来这个地方也会犯错”，你也永远不会长这个记性。所谓的天才并不是不犯错误，而是错误从不犯第二次。古人讲的“不二过”即是如此，你我都是普通人，更要珍惜犯错的机会。摔倒有什么可怕，大不了爬起来，重头再来。

写到这里，还是要啰唆一句，犯错误并不可怕，但如果你犯了错误不知如何是好的时候，不如回过头来想想特里法则，在实践和经验中探索法则的深层含义，一定会受益良多。



## 人云亦云最可怕——独立思考是无价之宝

有一个成语叫“三人成虎”。大概意思是如果有一个告诉你大街上有老虎，你可能想都不想就认为这个人是不是脑子坏了，老虎怎么可能上大街？如果又有一个人来告诉你大街上有老虎，你可能稍微有点动摇，难道真的有老虎上街了？这个时候，如果第三个人再来告诉你，大街上有只老虎。你肯定想都不想直接跑到大街上去看老虎了。这就是三人成虎，也就是心理学的从众效应。

从众效应，也称乐队花车效应，当一个人受群体影响，会怀疑并改变自己的观点、判断和行为，朝着群体大多数人一致的方向变化，也就是常说的“随大流”。这种不加分析认同多数人的观点或行为的心理很好理解，因为不是所有的人都有独立思考的个性，在大多数情况下，如果你成为不随大流的小众，很容易受到排挤。

从众效应有积极的一面，也有消极的一面。看到大家都去献血，受到鼓舞的人也会去献血，但如果看到有人摘花，你也去摘花，当然就是它的消极所在。很多时候，因为毫无主见地从众，很容易闹出笑话。

话说有一个老者带着孙子去集市卖驴。在去集市的路上，开始时孙子骑驴，爷爷在地上走，有人指责孙子不孝；爷孙二人立刻调换了位置，结果又有人指责老头虐待孩子；于是两人都骑上了驴，一位老太太看到后又为驴鸣不平，说他们不顾驴的死活；最后爷孙二人都下了驴，徒步跟驴走，不久又听到有人讥笑：看！一定是两个傻瓜，不然为什么放着现成的驴不骑呢？爷爷听罢，叹口气说：“咱俩抬着驴走吧！”

生活中，每个人都有不同程度的从众倾向，通过和其他人保持一致被很多人认为是融入社会的最有效的方法。高校常有这样一种现象，入校时随意



安排的学生班级之间、宿舍之间，在一年左右的时间里，便在各个方面显示出不同层次，出现明显的不同步现象。优等生、英语过级、研究生录取等相对来说，班级、宿舍都比较集中。宿舍成员集体出动参加各种证书培训班，已是大学校园蔚然流行的风景。一个男生就曾经道出了其中的奥秘：哥们儿几个都在认真学习，就我一个每年都挂科，不是很丢人？学习从众，在大学校园中并不是偶然的現象，在此之外，我们也经常能看到某个寝室每个人都出去兼职打工，某个寝室每个人都在谈恋爱，或某个寝室每个人都热衷网络游戏、天天出去上网包宿的情况，这些都是校园里从众效应或积极或消极的表现形式。

从众效应由于动机和造成结果不同，让人很难区分到底是好还是不好，但如果从众是盲目的，就肯定不是一件好事。年轻人在人群中自我意识容易弱化，缺乏个体倾向性的世界观、人生观，面对初涉社会的种种诱惑和各种选择，极易不知所措，找不准努力的方向，因为从众进行了选择后，又往往迷惘、失落。

大伟和思嘉是大学同学，本科四年毕业后，两人为了在一起留在了大学所在的城市。刚走出校园的两个人，一边在现实中打拼，每天忙着上班、工作，见识形形色色的人和事，一边也在为未来打拼，这座城市的消费水平不低，房价更是高得吓人。最初，两个人简单、快乐地生活，即使收入不高，但相亲相爱的甜蜜是最大的惊喜。慢慢地，两人到了适婚年龄，压力越来越大。大伟和思嘉的父母都在小县城，想在大城市站稳脚跟，只能靠两人自己努力，但房价高企，即使拼命赚钱，离买房首付款始终有一段距离。大伟觉得不如“裸婚”算了，但思嘉却认为“别人结婚都有房有车，我哪儿都不比别人差，凭什么要什么都没有”。感情虽然还在，但对结不结婚却产生了分歧，两人三番两次在同一个问题上不断争吵，最终感情也在一次又一次的争吵中烟消云散。

有没有房子，成了当代社会衡量到底该不该结婚的标准，是价值观的一种扭曲，也是现实的一种无奈，越来越多的人产生了这种想法，也是从众的表现。

通常年轻人最容易在他人的影响下，经常变得没有主见，只知道跟从他人，很容易失去自己的主张和独特。试想一下，如果每片云都一样，哪里还



有乌云、白云，甚至“浮云”之说？如果世界上，每个人都千篇一律，哪里还有伟人、凡人、善人、恶人之说？

除了影响你的言行举止，从众有的时候甚至会让你失掉大量的金钱。从众效应，在投资领域，被称为羊群效应。因为缺少专业知识，同样也渴望一夜暴富，不少投资者盲目从众，跟着股评家炒股，或者跟随市场的趋势追涨杀跌，有的时候不但不能收到预期的高收益，甚至还会让你亏损。像查理芒格所说，人类有的时候都有集体非理性的倾向。这种倾向甚至能让聪明人产生不理智的想法，做不理智的行为。比如，每个机构投资者最害怕的事情就是他的投资实践和大家的不同。

客观地讲，要做到在社会中完全独立并不容易，对“从众”这一社会心理和行为，要具体问题具体分析，不能认为“从众”就是无主见。我们说的反对从众，主要是没有经过思考就盲目从众的行为。

那么，盲目从众到底有没有办法克服呢？有，那就是要深刻提醒自己凡事不要盲目，要提高自己的独立思考的能力。在做决定之前，要多问自己为什么，在看到别人的做法后，也要思考一下他们的做法是不是值得尝试。生活中，我们要扬“从众”的积极面，避“从众”的消极面，努力培养明辨是非的能力；遇事和看待问题，既要慎重考虑多数人的意见和做法，也要有自己的思考和分析，从而使判断能够正确，并以此来决定自己的行动。凡事都“从众”或都“反从众”都是要不得的。

当今世界是个性解放的世界，社会需要的是多种多样的人才。“走自己的路，让别人去说吧！”摆脱“从众效应”，创造一个属于自己的精彩人生。



## 瓦拉赫效应——找到自己的最佳出发点

人不可能全身都是优点，也不会一无是处，一旦找到了自己智能的最佳点，并将自己的潜能充分发挥，就能取得惊人的成就。

历史上确实有各方面发展都相当均衡的全才，留下传世画作《蒙娜丽莎》的达·芬奇就是其中之一。虽然这位著名的画家一直以他精湛画技闻名于世，但同时也是一位思想深邃、学识渊博的预言家、发明家、哲学家，甚至医学家、生物学家、地理学家、建筑工程师、军事工程师。可以说达·芬奇是一个天才，他一方面热心于绘画等艺术创作，另一方面还致力于自然科学领域的研究。他的艺术实践和科学探索精神对后代都产生了重大而深远的影响。这样的天才实在是太少了，人们擅长的东西不同，精通的领域不同，但只要你找到了擅长的东西，并成为相关领域的专家，也会找到你的位置，取得属于自己的成就。

奥托·瓦拉赫是诺贝尔化学奖的获得者，他的成才之路却相当崎岖。在读中学的时候，瓦拉赫打算从事文学之路，但一个学期下来，教师认为他：“很用功，但过分拘泥。这样的人即使有着完美的品德，也决不可能在文字上发挥出来。”看到这样的评语，瓦拉赫开始考虑自己是否具有艺术天赋，便改行学起了油画。可是他显然也没有艺术方面的才能，他不会构图，也不会调色，对绘画的理解力不强，成绩在班上永远的倒数第一，老师给他的评语是：“是绘画艺术方面的不可造就之才。”显然，对瓦拉赫来说，文学和绘画都不是最好的选择，就是这样一个看起来“前景黯淡”的学生，谁都不认为他将来能出人头地，但化学老师却认为他做事一丝不苟，建议他从事化学。没想到，选对行的“差生”好像一下就开窍了，变成公认的“化学可造之材”，并最终成为人造香料和合成树脂的奠基人。发生在这位著名化学家身上的故事，就是大名鼎鼎的瓦拉赫效应。





其实，每个人都有与众不同的才华和先天优势，身上的闪光点各有不同。但由于社会从众效应的存在，人们很容易盲目追捧当前流行、火爆的热点，而忽视了对自己长处的开发。比如，当年大学里生物工程专业火爆一时，让生物制药成了当时最热门的科目，但大学学下来，四年前的火爆早已不复存在，很多生物专业的毕业生刚毕业就失业，根本找不到合适的工作。

类似的情况，比比皆是。最明显的就是家长在培养孩子的时候，根本不会考虑孩子的感觉，什么流行就让孩子学什么。今年20岁的芷薇，别看年龄不大，琴龄可不短。据她自己介绍，在她6岁还没上学的时候，她妈妈就让她学钢琴，断断续续弹了有十来年了。学了这么久，想必也是技艺高深了吧？

哪儿这么简单？芷薇笑着说：“没天赋就是没天赋，虽然弹了这么久，但八级现在都没有过，也不打算再考了。”也是，如果学钢琴容易的话，中国怎么到现在为止，还只是一个朗朗，一个李云迪？

芷薇接着说：“其实，当年我更喜欢画画，特别爱看日本漫画，家里也摆满了各种漫画书，但父母认为漫画什么的上不了台面，我周围的孩子也都在学音乐，就让我学了钢琴这个乐器之王。”

芷薇一边说，一边用手边的碳素笔简单勾画了起来，寥寥几笔，将一只小猫画得可爱无比，很是生动。我不知道芷薇的父母是否看到了这个姑娘在音乐方面的兴趣，但她随笔画出的东西确实灵气十足。

在孩子的成长过程中，父母们都倾注了所有的爱和大大的希望，但并不是所有的孩子都有成为科学家的潜质，过分强制孩子学什么考什么，逼着孩子每天背字母表、乘法口诀，反而限制了他们的发展。在我们身边，有很多孩子因为学习不好，严重挫伤了自尊心和积极性，不是因为他们不努力，也许换个角度，真的是因为他们不适合。就像女孩生来敏感，在语言文学方面更有天赋，男孩性格好动，在理工工科更有优势，这些都是一个道理。

瓦拉赫效应最早被应用于教育领域，旨在希望老师和家长们能从中得到启示，找到适合不同孩子的教育方法和发展方向。如果你已经长大成人，也可以借用瓦拉赫效应来规划自己的人生，找到适合自己发展的方向。法国知名明星苏菲·玛索认为，自己身上波西米亚性格明显，生来不安定的因子注定让她与演艺结下不解之缘。这位被认为法国最美丽的女演员，14岁就涉足影坛，从小就找到了未来发展的方向，并努力至今。那你呢？你觉得自己到

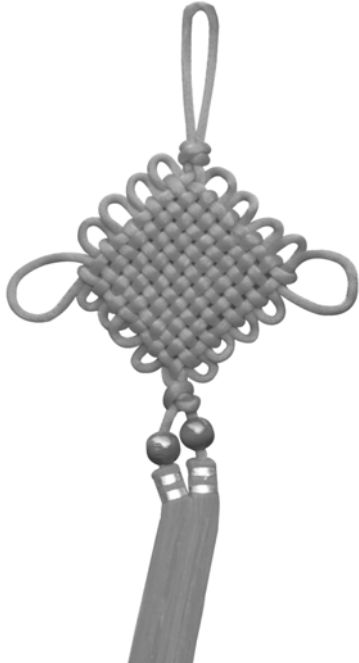




底适合干什么？你的优点到底在哪儿？

上文提到的芷薇直到现在也没有放弃画画梦想，虽然她知道靠画画挣钱、养活自己过生活很难，但她告诉我，等将来找到工作，她会在上班之余，从零开始，用自己挣的钱支持自己继续学画画。谈到未来的打算，她笑着说：“如果真的可能，做一个职业插画师也不错。”同很多人相比，芷薇已经很幸运了，因为相比他们的懵懵懂懂，她能找到自己的爱好并有心坚持下去，幸运之处就在于较早找到了为之努力的目标和方向。

如果你的特点和闪光点，已经被发掘出来，固然很好，如果活着二十几年，仍然庸庸碌碌为寻找自己的特长和特色烦恼，也大可不必。因为总有一天，你会恍然大悟：哦，原来我擅长的是这个！不怕你找不到，只怕不去找。放眼看去，有多少位“老人家”在退休之后，在子女成家之后，还能成就一番“大事业”。同“老人家”相比，年轻人的优势更明显，姑娘们不必再为数学伤神，小伙子们也别再幻想有朝一日就能“做诗”，找到自己的长处，将其发扬光大才是正经。



## 第 3 章

### “五力”——初入社会的五大装备

- ※ 区分善恶美丑的能力——辨别力
- ※ 察言观色是个技术活——洞察力
- ※ 谁都听过小猫钓鱼的故事——注意力
- ※ 合理的预测助你飞黄腾达——推断力
- ※ 还在过复制别人的日子吗——创造力



年轻的你，还在混混沌沌地过日子吗？如果你尚未走入社会，还生活在父母的羽翼下，除了学习再没有别的事情，单纯也不失美好。但如果你已经毕业，甚至已经工作了有一段时间，仍保持着什么都不知道、什么都看不出来，别人说什么都点头的状态，听我一句劝：社会很危险，还是回学校多上几堂课吧！

你并不需要拥有堪比爱因斯坦的豪华大脑，只要具备“五力”：辨别力、洞察力、注意力、推断力和创造力，就能在人情社会得心应手、游刃有余。

## 区分善恶美丑的能力——辨别力

刚进入社会，不要求你一下子就变得特复杂、特城府、特能施展你的才华，但起码要具备一些基本的素质，这样才能保护自己，不会受人欺负，不会成为职场斗争的牺牲品。

要具备什么样的素质呢？首先你必须要有能明辨是非的辨别力。

有个女孩子叫小苗，也受过高等教育，人很机灵也很聪明，成绩也相当不错。但有一天，一个路人走在她前面表示自己捡到了一个钱包，要跟她平分钱包里的钱。按道理，这是一个简单地不能再简单的骗局，而且非常老套，别说她这样一个知识分子，就连上了年纪的老大妈都不至于上这个当。但结果却是，小苗乖乖拿出了自己的钱包，那个人当着她的面掏走了所有人民币，还“顺”走了手机。事后，小苗回忆当时的心态，觉得自己一霎那脑子像断了电，完全不能思考，都是贪图那点眼前的利益，偷鸡不成蚀把米，懊悔不已。

上面的例子，看似可笑，其实不然。小苗之所以在这么简单的陷阱里栽了跟头，归根到底是被眼前的好处蒙住了眼睛，失去了辨别力。

辨别力是一个人在成长过程中必不可少的素质，在一个人的辨别力得以成熟之前，面对外界各种善与恶、美与丑是一个痛苦的过程。可以想象在一



个人树立了正确的价值观之前，如果遇到各种与自己的行为准则或处事标准背道而驰的事情，将会陷入怎样的精神冲突？在这个时候，能分辨是非、真假的辨别力就变得非常重要。看到这里很多人会就此担心，如果自己的辨别力不够，分不清好坏真伪，会不会保持不住自己，“一失足成千古恨”呢？

大可不必担心，有实验证明婴儿从出生的那一刻起就已经具备了辨别力，未来几十年的成长过程，也是辨别力完善和成熟的过程。美国耶鲁大学的专家曾对婴儿做过实验。专家们用3个不同形状的木偶扮演3个角色：攀登者、代表好人的帮助者以及代表坏人的阻碍者。帮助者帮攀登者爬山，阻碍者则推登山者下山。随后，专家们将木偶们放在一起，婴儿们选择的全是“好人”，这说明人们天生对乐于助人的人更有好感。婴儿对善恶的辨别力超乎你的想象，通过科学家多年来对婴儿的研究表明，这些嗷嗷待哺的婴儿完全能够判断成人的脸部表情。如果将毕加索画像中人物的眼睛和鼻子交换位置后放到他们面前，他们就会把脸转过去，但如果把毕加索真正的画像放到他们面前，他们马上就会被迷住。所以，你真的不必担心自己生来“邪恶”。

在生活中有许多事情，我们无法在短时间内判断它的意义所在，无法瞬间透过现象看到背后真实的本质，你所看到的、听到的，也许都是表象。在成长的过程中，也会碰到一些事情来挑战你的世界观，这个时候，就是辨别力大派用场的时候。辨别力就像头脑一样，只要有心开发，就会得到增强。人们可以通过不懈地将他人的观点、意见进行对比、分析，使自己的辨别力不断加强和成熟。

那么如何提升自己的辨别力？

首先，你需要辩证分析他人的行为，再辩证分析自己的观点、意见、行为和方法。你不该一味地接受别人灌输给你的意志，而要时刻准备好去质疑他人的观点和行为，严格而合理地验证。这也就是告诉我们，要掌握辩证的思维方法，告诉我们抛弃以往非此即彼、非真即假的思维模式，看待问题要取其精华、去其糟粕，辩证地对待他人的观点和行为。

其次，你还需要能够批判性地思考，基于事实和理性，进行理性评估和客观评价。不要迷信权威，敢于质疑，突破常规，超越传统。尽信书不如无书，你得训练自己独立思考的能力。

你在训练辨别力的时候，必须准备好随时去质疑他人的每一个意见、每



一种观点、每一个行为，你还得相信自己具有良好的吸收能力，以及怀疑自己的勇气。如果你时刻带着“自己肯定是正确”的眼光，来评判别人的行为，永远疯狂而偏执地相信自己，那你的辨别力其实毫无意义。如果你时刻保有谦虚的心态，通过认真思考来判断，那获得有效的辨别力指日可待。

年轻人除了容易刚愎自用外，优柔寡断和人云亦云，也是影响辨别力的阻碍。很多时候，与其说是上了别人的当，不如说是由自己不爱动脑造成的。培养你的辨别力，凡事都要学会“留一个心眼儿”，比如，当网上到处都是高价兼职信息的时候，不妨问下自己：只要会打字，就能拿到高薪，这难道是天上掉馅饼儿吗？



## 察言观色是个技术活——洞察力

什么是洞察力？洞察是人们对个人认知、情感、行为的动机与相互关系的透彻分析。

有人说，别说得这么神秘，洞察难道不是观察吗？当然不是。

通俗地说，洞察是透过现象看本质，用弗洛伊德的话说，洞察力是变无意识为有意识，是学会用心理学的原理和视角来归纳总结人的行为。观察就简单多了，观察更多是用来对一件事物的表象进行判断，比如，多大年纪，穿什么衣服，做什么发型，或者再深入一点，通过观察他人的着装、举止判断他的职业和性格。说得形象一点，观察干的就是侦探的活，洞察干的就是心理学家的活。

洞察力是掺杂分析和判断的能力，是一种综合能力。在现代社会，你要谋发展，想发展得更好，想比别人升得快，比别人挣得多，必须要有极强的发现新事物、发现事物发展方向的能力，这就需要你的洞察力。洞察力很强的人，会对外界事物进行深入了解，掌握最直接的资料，并根据经验做最准确的判断。

洞察力被认为是管理者最重要的素质。具有敏锐洞察力的管理者能够抓住转瞬即逝的机会，能够避免小问题诱发大危机，而缺乏洞察力的管理者则会因为瞬间的粗心大意导致失败。在激烈竞争的市场上脱颖而出的企业，背后必有一位洞察力非凡的管理者。弦动别曲，落叶知秋，通过一片叶子，就知道秋天已经到来，看似神奇，这和管理类似。企业管理实际上是管理者发现问题和管理问题的过程。企业发展要经历起步、成长、成熟等不同的阶段，任何一个阶段都伴随着不同的问题，管理者如果能保持敏锐的洞察力，必然能预见发展过程中的障碍，把握途中的机遇，让企业迈着稳健的步伐向前发展。



听着似乎离我们遥远，但身边这样的例子真的不少。

1996年，一位农民投诉海尔洗衣机的排水管总是被堵。海尔售后的服务人员上门维修时才发现，这位客户喜欢用洗衣机洗地瓜。按道理，这是客户的责任，但工作人员细心地帮客户加粗了排水管。这位客户感激地说：“谢谢你们的服务，但如果有洗地瓜的洗衣机就好了。”客户一句无心的话，却被工作人员记在了心里。海尔总裁认为，用户的难题就是海尔的课题，满足用户需求是产品开发的出发点与目的，海尔要为这一潜在市场专门设计一款产品。技术人员一开始想不通为什么要设计这么“荒谬”的产品，但海尔总裁表示，开发出适应客户要求的产品，就能创造出一个全新的市场。“地瓜洗衣机”诞生以后，为海尔开创占领了全新的市场。

海尔的决定正是基于其对市场敏锐的洞察和准确的判断。一位普通顾客的奇思妙想能否成为现实，主要是这个要求是否合理。在普通城市消费者看来似乎没有必要，但如果有此类需求的消费者就会认为，既然是价格相同的产品，多了一项特别的功能，倒也不错。信息是向所有人开放的，你如何通过相同的信息与他人竞争并占据上风？这个时候就需要深入的洞察力。

抛开企业的管理和决策，在日常生活中，洞察力同样重要。纷繁的社会中，谁都不愿意袒露自己，从而掩藏真实的内心。其实，真实的想法和意图，会在不经意间流露于你的举手投足间，只要掌握必要的破译方法和技巧，就能迅速看透对方的心理，掌握交往中的主动权。《别对我说谎》是一部描述心理学的美国电视剧，讲述主人公利用脸部动作编码系统分析被观察者的肢体语言和微表情，进而向客户提供被观测者的分析报告。说的再简单点，讲的就是主人公依靠洞察力吃饭的故事。故事虽然听着玄妙，但艺术来源于生活，也就告诉了我们靠肢体语言可以进行情绪分析。

洞察力敏锐的人，往往更容易成功，他们往往更容易看到事物的本质，能通过过去和现在的情况准确推测未来。如果你一直在为自己缺少这方面的基本素质而烦恼，也没有必要，因为洞察力有先天、后天之分，而且结构和水平也因人而异，各有不同。

先天的素质自然是可遇不可求，但后天能力的培养却是事在人为的结果。多动脑对培养你的洞察力很有必要，比如看到有什么和平时不大一样的地方，不妨多问自己为什么、怎么会？推究想象事件的前因后果，也是提高洞察力



的好方法。另外，年轻人在为人处事方面经验尚浅，洞察力却与经验的累积脱不开干系。多读书、读好书，尤其是讲述人际交往和思想哲学方面的作品，都是对生活的反映，更可以说是前人对经验教训的总结。年轻人还要广泛地培养自己的兴趣爱好，积极投身于生活的实践，无论什么时候，生活都是最好的老师。

如果说通过学习和实践来获得敏锐的洞察力，需要时间的积累和沉淀，按照以下几点，来个速成大法，即使效果欠佳，但也不失为妙招。

#### 速成一：看眼睛和表情

眼睛是心灵的窗户，通过眼神传递出来的东西都是真实的。当你想了解一个人的内心想法的时候，选择盯牢眼睛，往往能奏奇效。如果对方心中有鬼，不是表情犹疑，就是不敢直视你的眼睛。

#### 速成二：看手

当一个人紧张或说谎的时候，心跳会加速，相对之下，手会不自觉地保持紧张的状态，一般都会攥得很紧。从手判断是否说谎的另一个的方法是，如果对方的手温度高，说明对方说的是真话，如果手的温度低于正常，说谎的可能性也很高。





## 谁都听过小猫钓鱼的故事——注意力

生于 20 世纪 80 年代的年轻人肯定知道小猫钓鱼的故事：三心二意的小猫一会儿扑蝴蝶，一会儿去玩球，结果钓了整整一下午，什么都没钓到。但当它下定决心，一定要钓到鱼以后，张大眼睛一眨不眨地盯着浮标，果然钓到了一条大鱼。这个简单的故事传达的是朴实的道理：不论干什么，只有专心才能成功。

注意力，是我们不可或缺的重要素质，指的是人的心理活动指向和集中于某种事物的能力。它到底有多重要？俄罗斯教育家乌申斯基曾精辟地指出：“‘注意’是我们心灵的唯一门户，意识中的一切，必然都要经过它才能进来。”从通俗的语言解释，则是注意从始至终贯穿于整个心理过程，只有先注意到一定事物，才可能进一步去集训、记忆和思考，注意力可以说是所有基本能力的准备状态。

法国生物学家乔治·居维叶也说过：“天才，首先是注意力。如果你没有足够的注意力，会影响做所有事情的品质和效果。”注意力是否集中，决定了你做事的效率。随着年纪的增长，你是否有这样的感觉：记忆力好像越来越差了。真的是记忆力越来越差了吗？其实是身处浮华都市的我们，注意力越来越难以集中了。有人做过这样的实验，让上小学的孩子和刚上班的成年人，一起背诵《陋室铭》。同样的文章，孩子念了 10 遍，几乎都可以背诵，可理解力明显强于孩子的成人背诵这篇耳熟能详的文章，却花费了更多的时间。是记忆力的问题吗？脑力、体力和智力都处于巅峰状态的成年人，为什么还不如不到 10 岁的小学生，唯一可以解释得通的道理，就是注意力不够集中。

相信你我都有过类似的经历：精神百倍的时候，面对任何难题都能迎刃而解，甚至之前绞尽脑汁都想不明白的问题，突然间就能开窍；精神颓丧的时候，面对再简单的问题也要耗费一段时间，效率可想而知。还有，如果你



上过学，一定明白“临阵磨刀，不快也光”的意思。为什么很多人都在时间快来不及的时候才抱抱佛脚，不可思议的是，临阵前磨的刀甚至比平时磨出来的刀更快。这就是注意力是否集中的区别。千万别误解了其中的意思，不是让你平时晒网最后才打鱼，如果你天天打鱼，效果不是更好吗？这只是找了一个典型的例子，让你明白注意力的重要性。

居里夫人小时候就注意力惊人，只要她专心做自己的事情，完全不会受外界的影响。一次，她正在看书，别的孩子跟她开玩笑，发出各种叫声想转移她的注意力，但全神贯注的居里夫人根本不知道外界发生过什么。

我国著名的数学家陈景润先生，常常由于思考数学问题，思想高度集中，在生活中闹了很多笑话。有一次，他在图书馆阅读资料，独自躲在书库的一角，看得入神，图书馆关门很久也没有听到，结果管理员下班锁门，他就被锁在了书库里。

你可能觉得陈先生闹的笑话很可笑，但谁都为他的注意力吃惊，正是这种思考问题时心无旁骛的注意力，才让他一再迎难而上，解决了一道又一道数学难题。

您听说过一种俗称“儿童多动症”的疾病吗？这种疾病的学名为“注意力障碍”，主要症状是患者难以集中注意力。初一看，这是不是只有小孩才会得的毛病？很多情况下，如果这种疾病不能得到及时有效的治疗，可能会延续到成年，不仅会影响你平时的学习，也会对影响你日后的生活，对朋友和家人的关系都会产生不良的影响。

如果你总觉得做事效率低，担心注意力出了问题，不妨对照以下几条做一个简单的自省：

- （1）是不是常常无法注意细节，工作或是其他活动总是粗心犯错；
- （2）做什么事都很难维持专注；
- （3）同别人讲话，听领导演讲的时候，总是心不在焉；
- （4）工作效率低了很多，总是无法出色完成任务；
- （5）开始逃避或厌倦需要花心思的活动或工作；
- （6）常常忘东西；
- （7）容易被干扰；



(8) 常常忘记每天规定要做的事情。

以上几种情况，如果很频繁地发生，甚至影响到了你的生活、工作、社会交往、为人处世、婚姻等事务，不妨求助于心理医生。在确认不是心理或生理上的疾病后，可以采取针对性的措施提升你的注意力。

### 1. 运用积极目标的力量

当你在为注意力难以集中而苦恼的时候，不妨给自己设立一个目标。你会发现，在非常短的时间内，注意力就有了迅速的提升和变化。

### 2. 排除外界干扰

年轻人很难集中注意力的最大原因就是来自外界的诱惑实在太多。哥们聚会、姐妹逛街、酒吧小酌、KTV 高歌，想专心做事，总是会被外界影响难以集中精力。保持高度的注意，要排除外界的干扰，尽量减少外界的不良刺激，锻炼自己的意志品质，学会闹中求静的本领。

### 3. 排除内心的干扰

想要集中注意力，不仅要排除环境的干扰，还要排除内心的干扰。很多时候，环境可能是安静的，影响自己的反而是来自内心的一种骚动。来自于自己的影响，有的时候更加可怕。谁都有过这样的经历：明明身处课堂，思想却仍在别处飘荡，一会儿在外太空，一会在好莱坞，老师说什么，根本是左耳进右耳出，效率可想而知。

集中注意力是看起来简单，做起来困难的事情。身处五光十色的浮躁社会，静下心来做点事，不只要耐得住寂寞，还要耐得住身边可能发生的冷嘲热讽。



## 合理的预测助你飞黄腾达——推断力

谁都无法预测未来，所以那些巫师、大仙都没有存在的依据，但人类却可以根据已知的信息，合理地推测未来可能发生的事情。拥有的信息越多，或者你的推断力越强，你推测的未来就会离真实越接近。如果你能最大限度地接近事实，也就意味着你将以最快速度飞黄腾达。

很多人都认为：我还小，还年轻，财富在我看来遥不可及。财富离你真的很远的吗？其实，很多时候，财富看似离你很远，但又离你很近，只要你有充分的准备和合理的推断。所谓充分的准备，即是收集纷繁复杂的各类信息，这些看似无用的信息，好像对你没有任何价值，但对有准备的人却大不一样。一件事情的决策很大部分是基于对信息的把握，只要你平时多留心、多注意，能从有限的信息中发现别人从来没有注意过的线索，你将获益匪浅。以 2008 年席卷全球的金融危机为例。

2008 年以前，很多机构和专家似乎都在为迎接更加繁荣的经济欢呼呐喊，只有少数人在为繁荣背后可能存在的泡沫担忧，因为金融机构使用杠杆比例实在是太高了，稍有差池，带来的后果将是毁灭性的。当时，不是没有人发表对这种状况的担忧，著名经济学家克鲁格曼就曾发表过个人的意见，但真正关注到不同声音的人能有多少？很快，克鲁格曼的担忧变成了现实，金融泡沫碎了，虚假繁荣垮了，很多人失业，很多公司倒闭。有的人不只失去了工作，甚至瞬间背上了一身的债，从过去的中产阶级一下子变成了什么都没有的穷光蛋。

危机的发生不是没有预兆，但相似的经济危机总是一再发生，并不是没有人发现这些征兆，而是陷入全球性经济发展的狂欢中的大多数人，都不愿意相信经济低迷的到来。



相似的情况，还有中国股市著名的 530 事件。2007 年的 5 月 30 日，中国股民迎来了历史上最“昏暗”的一天，股市当日大跌，而且从此以后，似乎落入一蹶不振的深渊，越跌越深，深不见底。很多股民在这场股市风暴中，损失了不少家产。

类似的情况真的无法避免吗？当然，类似全球金融危机，我国的股市在经过大幅度的上涨之后，整体市盈率已经接近“荒谬”的程度，但在各类专家以及股评家的大肆宣扬下，中国的股民不顾市场规律，也一再地坚信“还能涨、还能涨，肯定能破 10000 点”。

显然，无论是盲目乐观的银行，还是先天自信的股民，都是毫无准备的人，为此，他们也都付出了沉重的代价：倒闭的倒闭，损失的损失。但如果你是有所准备的人，就肯定能从中得到一些细节的启示，比如，当一只股票的市盈率高到什么价位的时候，就立刻出局，为自己设立止赢的点位，哪怕少赚点，日后也不会深套其中。合理的准备就是告诉我们，要对所有的情况都有所掌握，做到兵来将挡、水来土掩。

在合理准备的基础上，你要做的就是合理的推断。在所知信息相同的情况下，合理的推断就是通过已有的信息来预测。个人的推断力决定了对信息的使用情况，也决定了你获取财富的机会。因为善于推断，获得大笔财富的例子，屡见不鲜。

中国人民在 2006—2007 年经历了股市的大涨，在 2009—2010 年经历了房价的大涨，在其中获益不少的人比比皆是，你也是其中之一吗？有的人在股市或楼市发了财，可能是因为幸运，看着别人做什么，他就做什么，完全不明白其中的意义，甚至可以用“踩了狗屎运”来形容，但更多的人是明白了必然会赚钱的道理。

先说中国的股市，在 2006 年以前，已经蛰伏了好几年，其不温不火的状态与中国高速发展的经济根本不符，所以说它的整体上扬，是能够预料到的。但经过了接近两年的大牛市，再赶上全球性的经济危机，在全球股市下挫的大背景下，它实在很难独善其身。如果投资者能明白其中的道理，踏准节奏，低点入手，高点出手，真是想不赚都难。

那中国楼市呢？为什么近两年，全球的房价都不见起色，偏偏中国的楼市涨个不停，触目惊心？你只知道在大家都买房的时候，自己也买房，你有



没有想过其中的道理？道理很简单，中国的房地产市场一方面是受益于当年的“四万亿刺激经济”的计划，另一方面得益于中国庞大的人口基数造成的刚性需求。所以，在房地产开发商最困难的 2008 年，房价也没跌下多少，等他们缓过来以后，房价又大肆上扬。

这些就是合理推断的好例子，如果经济学上的合理推断，让你觉得似乎有点太过专业，难以驾驭的话，在日常生活中提升你的推断力，也是必不可少的。比如，专家会根据已有的信息推断地震产生，你也可以在玩牌的时候根据每个人不同的风格，推测牌局的走势。此类的例子，真是太多太多。

对年轻人来说，提高自己的推测推断能力，有的时候能帮你迅速了解他人心中所想，通过观察领导或同事的行为举止、表情眼神，迅速摸透他人的心思，很容易与他们打成一片。



## 还在过复制别人的日子吗——创造力

你想做一流人才，还是三流人才？如果你立志在自己的领域小有成就，你有足够的创造力吗？美国中学生头脑奥林匹克比赛中有一道题目，要求参赛者设计一种水上运载工具，但要打破常规造型，体现创新精神。许多学生绞尽脑汁，但总也无法摆脱船的结构和形状。有一位学生却另辟蹊径，设计的作品像一只硕大的“蜘蛛”，好像蜘蛛一样在水上爬行，几乎所有的评委都给了他最高分。也许，这位同学的设计很难成为现实，但评委的肯定是对他创造创新能力的最好嘉奖。

创造力，是人类特有的综合素质，是知识、智力、能力及优良的个性品质等复杂多因素综合优化构成的。创造力是指产生新思想，发现和创造新事物的能力。它是成功完成某种创造性活动所必需的心理品质。一个人是否有创造力，是区别他是一流人才还是三流人才的分水岭。

创造力的构成可以分为三个方面：

### 1. 作为基础因素的知识，包括吸收知识的能力，记忆知识、理解知识的能力

别以为发明家都不用吸收知识，全凭奇思妙想就能有所成就。任何创造都离不开知识的积累，丰富的知识有助于更多更好地提出创造性设想，在此基础上进行科学的分析、鉴别与简化，而且还有利于克服自卑、建立自信，是创造力的重要内容。所以，如果你不想好好学习，就不要再打着“创造性人才”的旗号“招摇撞骗”了。



## 2. 创造力的核心是智能

这里的智能不只是简单的智商或是智力水平，而是多种能力的综合体，包括上文提到过的洞察力、注意力等，都是创造力的重要组成部分。从这里可以看出，想拥有与众不同的创造力，确实不简单，可以说是你需要掌握的众多素质的一个提炼和升华。

## 3. 创造力还包括意志、情操方面的内容

只是拥有了出众的知识和智能，就能变身创造型人才了吗？当然不是。优良的品德、高尚的情操，对创造力都极为重要，也是构成创造力的重要部分，这些重要的对个人的人生走向起到关键作用的东西，也是决定你是英雄还是枭雄的重要因素。

创造力的三个层次相互作用、相互影响，决定了创造力的水平。有人会说：“唉，根据这些专业性的名词，我怎么知道到底是否具有创造型人才的基本素质，又是如何衡量一个人创造力大小的？”这个不用困惑，我们来看专家如何解释。

专家认为，创造力通常包括散发性思维的几种基本能力，这包括：

敏锐力：觉察事物，发现缺漏、需求、不寻常及未完成部分的能力，也就是对问题的敏感度。

流畅力：思索许多可能的构想和回答。形容一个人“下笔如行云流水”、“意如泉涌”、“思路流畅”、“行动敏捷”等都是流畅力高的表现。

变通力：以一种不同的新方法去看一个问题。

独创力：指反应的独特性，能想出别人想不到的观念。具备独特新颖的能力。

精进力：在原有的构想或基本观念上再加上新的观点，增加有趣的细节、情节，还有能组成概念群的能力。

还有人说了：发明创造都是发明家的事情，我要创造力有什么用？再听我讲一个老故事吧。

有两个推销员到一个岛上推销鞋。第一个推销员刚上岛，就十分气馁，





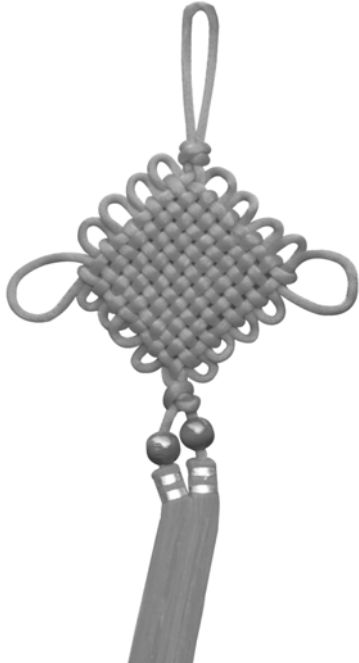
因为岛上每个人都是赤脚不穿鞋，于是就返回公司向老板反映这个岛完全没有可以开发的市场。另一个推销员看到了和第一个推销员一模一样的情景，但他却十分高兴地回去报告：不得了，这个地方的市场真是太庞大了，没有人穿鞋啊，要是一个人买一双鞋，利润该是多么丰厚啊？

同样一个问题，不同思维的人却得到了截然不同的结论。这事到底结果如何，说故事的人没有给我们明确的答案，但就目前已有的信息，我们很明确地知道，第一个推销员永远不会有成就，他因循守旧、固步自封、太过保守，坚定地相信眼睛所看到的东西，缺少创新精神。第二个推销员如果在这个小岛上卖鞋，到底是赔是赚呢？可能没人知道，但如果在他的眼中全是市场，那就一定还有得做，起码还有尝试的勇气。

这个例子举得可能不够恰当，但能肯定的是，第二个推销员绝对是在已有的经验基础上做出的合理推断，也充分地发挥了他的创造性思维。他只是个普通的推销员，他的工作也许还不如你，所以，任何人都跟创造力脱不开关系。你做的是市场，难道不需要好好想想下一步的开发策略；你是文职人员，难道不用好好想想怎样才能提高工作效率；你从事新闻行业，难道从没想过如何成为一流的记者。干好自己的工作，创造力必不可少。

在不同人的身上，似乎有的人创造力强一些，有的人创造力弱一些，但不可否认的是，每个人都需要创造力。不幸的是，由于大家所处的生长环境不同，有的人创造力被激发出来的，有的人创造的能力被抹杀了。如果你还年轻，如果你想在刚开始的工作岗位上有突出的表现，应该试着重新激发你的创造力。寻找更多选择，探求看待事物的新方法和尝试不同的方法。

如果从现在开始提升自己的创造力，最基本的就是要从创造力的构成三层层次来不断补充，即完善知识机构、提升智能、注意品德修养。但最简单、最直接的方法，就是不断问自己：还有没有更好的方法，能不能变得更好、更强大？普通情况下，如果解决问题一般只需要一个办法，这个办法未必是最好的方案。对你来说，这个办法或许就足够了，你要是有心从这方面入手，提高你的创造力，可以再深想一步，有没有更好的解决方法，很多时候，你都能找到成本更低、效果更优的方法。在寻找最好最优的过程中，你也在不断提高自己的创造力，除了费点脑，别的什么都不耽误。



## 第 4 章

### 让嘴巴更加灵活 ——说话也玩心理战

- ※ 首因效应——外表也会说话
- ※ 肢体语言——一举一动暴露所有秘密
- ※ 瀑布心理效应——说者无心，听者有意
- ※ 自己人效应——引发共鸣是打成一片的前提
- ※ 好吧，但是——欲拒还迎的最高境界
- ※ 超限效应——严守底线，小心物极必反
- ※ 学会得寸进尺——进门以后再提要求



天性老实的人一定都吃过这样的亏：明明是自己辛辛苦苦干出来的成绩，却让油嘴滑舌的人“偷梁换柱”四处领赏，心里着急说不出来，最后只能是“哑巴吃黄连，有苦说不出”。你还在为自己词不达意苦恼吗？还在为自己有口难言郁闷吗？说话不只是一个人的本能，考验的更是一个人的心理。想让自己的嘴巴更灵活？不如在话从口出之前，问问自己的大脑，运用小战术提高每一句话的“含金量”。

## 首因效应——外表也会说话

说话全都用嘴吗？明明平时说话、办事都挺靠谱的，可偏偏在单位就是不被认同。到底什么地方出了问题，左思右想也得不到答案的你，是不是有点心灰意冷。在仔细回忆了自己平日的言行举止、待人接物后，好像为人处事也没留下什么诟病，那再想想自己初来乍到单位时，有没有可能给大家留下了不好的印象。

首因效应说的就是初次印象的重要性。人与人第一次交往都会给对方留下印象，这个印象会在对方的头脑中形成并占据主导地位，不仅如此，第一印象比以后得到的信息对整个印象产生的作用还要大。如果你到了新的环境，没有珍惜“第一印象”，在言行等方面不加留意，使别人对自己形成了坏印象，恐怕将是一个“悲剧”的开始。

心理学上有一个关于第一印象的 7/38/55 定律，一个人留给他人的第一印象受几个方面因素的影响，其中，说话内容本身占 7%，说话方式（语速、语调、音量等）占 38%，非语言信息（面部表情、身姿、行为、服饰等）占 55%。可见，人的外在信息在给他人的印象中占有举足轻重的分量。

有人说，仅凭见面三五分钟，打个招呼或寒暄几句的接触，来看待一个人是不是太草率了？但最初留下的印象的确是影响了对日后行为和活动的判断和评价。比如说，无论在过去，还是现在，为官者总是讲究“新官上任三



把火”，通过刚上任的一系列表现和决策，表明自己的为官风格、处事作风，通过新上任的系列举措以树立形象和在民众心中的口碑。还有现在找工作，在笔试合格之后，一般还有面试的环节，这就是首因效应对年轻人最直接的影响，在短短十几分钟或几十分钟的时间内，HR 会根据你的表现，细微到你的衣着、姿势、面部表情来衡量你是否适合这个职位，是否适合这个单位的用人标准。你说首因效应合理吗？短时间内判断一个人真实吗？无论怎么说，起码提高了招工的效率。

很多时候，仅凭首因效应判断一个人确实有些鲁莽，还是“路遥知马力，日久见人心”更能完整地认识一个人，而且以貌取人往往会产生不可弥补的遗憾。

《三国演义》中风雏庞统当初准备效力东吴，于是面见孙权。孙权看到他相貌只能用丑陋来形容，心中就有几分厌恶，在后来的交谈中又觉得他生性傲慢，于是又增加了几分厌恶。能广纳贤人的孙权竟然将这位奇才拒之门外，无论谁来劝说，都无济于事。

孙权是否为此后悔，我们仅凭小说的描述未必能体会这位大英雄的心理，但如果连孙权这般智勇双全的大人物都无法做到避免这种偏见，更何况你我这般庸庸碌碌的普通人，可见第一印象的影响之大！

很多年轻人都曾经取得成功，或不只一次地接近成功，有时候决定你是否能成功的关键就在第一眼留下的印象。不管你是否相信，你的服饰、发型、手势、声调和语言时时刻刻都在影响着别人对你的看法。有的人心想：不是有实力就行了吗？现代社会绝不是谁行或谁不行的选择题，试想，如果同时有两个人水平相当、工作成绩类似，但你的人际关系糟糕，他的人缘很好，你认为老总最后会提拔的是哪一个？

以貌取人在这个社会上永远也不能避免的人性弱点。一个研究机构称：美女愿意生女孩的几率要大于外貌普通的女人。为什么？解释是这样的，如果一个女人从小到大都因为出色的外表受人赞赏，无论做什么事都因外表的关系好处不少，那她自然更愿意生女儿，让自己的女儿也能享受这种待遇。例子有些偏颇，因为先天决定了我们到底是不是美女，容貌不能改变，自身形象却能通过后天的改造提升。



### 1. 保持清洁

这几乎是对你形象的最基本要求。不要求你如花似玉或玉树临风，最起码你要对自己的卫生负责。明明看着乖巧的一个人，走过你身边，头发却好似一周没洗，还飘着硕大的头皮屑，你是什么感觉；明明做事斯斯文文，一说话，牙齿上却露着大片的菜叶，你是什么感觉。还有一些人，衬衫从来不熨、皮鞋从来不擦，还美其名曰：不拘小节。其实，这种小节，您还是多留意一下吧。

### 2. 衣着得体

得体是什么概念？大概意思是该穿什么就穿什么，而不是什么潮穿什么，什么流行穿什么。坐办公室的人，整天穿露脐装、低腰裤、人字拖，老板看了心里会作何感想？好容易有个机会，跟老板出席一个重要的社交场合，你居然穿着牛仔裤就去了，你觉得以后你还会有这种机会吗？穿衣服有个性是好事，但不能不分场合地随心所欲，对年轻人来说，如何在这个方面收敛光芒，是一个必修课。

### 3. 言谈举止

你是开朗热情，还是内向低调，会从你的言谈举止中一点一点渗透出来。初次见面，人们会更留意你的言谈举止，热情开朗是好事，但要把握度，千万别给人留下“人来疯”、“自来熟”的印象；内向低调也不是你的错，但也不要说话小声地像蚊子，让人觉得懦弱或胆小。

外在形象对你能否获得机会和成功的影响，是不争的事实。不论在历史上，还是现实中，有许多优秀的千里马，都因为没在意形象，错过了自己的伯乐，只能平庸一生。年轻人如果没有一个得体、优雅、文明的外在形象，很难树立起良好的个人形象。



## 肢体语言——一举一动暴露所有秘密

身体语言又叫肢体语言，是由人的四肢运动引起的，可以传递很多信息。人与人在交流沟通时，即使不说话，都可以根据对方的身体语言来探索他内心的秘密，对方也会从我们的身体表现来了解我们的真实想法。人们经常在语言上伪装自己，但身体语言却经常会出卖他们。不知道你有没有在和他人的交谈中，发现以下现象：对方嘴上明明说“不”，同时却在微微点头，他的身体语言出卖了他的内心，点头才是他的真实想法。

很多时候，借助对他人身体语言的观察，我们能得出截然不同的结果。比如，两个人明明在握手寒暄，但其中一人的目光却在不停闪躲，这表示他不愿意沟通；如果一个人小心地坐在椅子边上，则说明他有些焦虑和紧张；紧紧靠在座椅上，双臂交叉，表明他正在封闭自己，不愿意再继续眼前的话题；在人群中，你的脚尖朝向谁，往往暗示对他或她更感兴趣。

奇妙吗？神奇吗？人与人之间，时刻都在相互传达着信息，即使没有在进行交谈。其实，在信息交流的过程中，语言的力量其实很微弱，大部分都是肢体在说话。你知道这些肢体都代表着什么吗？

### 1. 目光与表情

眼睛可以反映情绪、情感、态度的变化。情绪变化首先表现在瞳孔上，当你心情变得愉快时，瞳孔会不自觉地放大，当你心情低落或厌恶眼前时，瞳孔会相应缩小。有实验证明，当你看到爱人时，瞳孔也会随着放大，这就是“心灵之窗”最简单的含义所在。人际交流中，如果一方的眼神不断躲闪，缺少目光交流，整个交流过程也将变得不太愉快。

表情借由面部数十块肌肉来传达不同的心态和情感。我们经常所说的五官充分担任了组成表情的重要工作，人类面部表情的丰富性来源于人类价值



关系的多样性和复杂性。眉毛的变化能准确透露你的喜恶。皱眉代表心中有事，挑眉代表心有不满，扬眉代表内心畅快，眉头舒展代表心情不错，喜上眉梢代表高兴。

嘴角的变化也许比语言更直接。伤心时嘴角会下撇，欢乐时嘴角会上扬，委屈时会撅嘴，惊讶时会张嘴，怨恨时会双唇紧闭。

不要小看鼻子的情绪表达。人厌恶时会耸起鼻子，轻蔑时嗤之以鼻，愤怒时鼻孔张大，鼻翕抖动，紧张时鼻腔收缩屏息敛气。

## 2. 语言声调表情

语言可以直接表达人的感情，你能够从语言声调的不同来判断人的情绪状态：悲哀时语速慢，音调低，音域起伏较小，显得沉重而呆板；激动时声音高且尖，语速快，音域起伏较大，带有颤音；说话语速较快，口误又多的人被认为地位较低且又紧张；说话声音响亮，慢条斯理的人被认为地位较高、悠然自得等。

很多时候，想判断对方的真实意图，不仅要听他说什么，还要注意他说话的方式，比如说话声音的高低、强弱、起伏，了解这些言外之意。

## 3. 身体姿势

人的身体姿势很多时候会自发或有意识地表达出来，形成身体姿势表情。正襟危坐可能代表紧张，坐立不安可知其内心慌张，手舞足蹈代表内心喜悦，捶胸顿足说明懊恼，拍手可见兴奋，振臂能知慷慨激昂。

## 4. 你不知道的身体语言

人际互动时，解读身体语言得来的讯息，可能有意想不到的效果。

重复：重复口语内容。例如看病时，同时用口语和手势指出不舒服的部位。

矛盾：非语言与语言讯号不一致。例如交叉双臂、看着地上说：“我赞成你的看法。”其实是真的赞同吗？

等同：看到有人眼眶泛红，泪光盈盈，不用解释也知道现在最好不好同他谈伤心事。

强调：以行动加强语意。例如皱着眉头、捂着鼻子说：“实在是脏死了！”



调节：可以用眼神或动作暗示别人可以准备发言了；语速放慢说明发言快要结束了等。

开放与接纳：咧嘴而笑；掌心打开；双眼平视。

配合：谈话时，身体前倾，坐在椅子边缘；全身放松；解开外套纽扣；手托着脸。

自信：下巴微抬，坐下时上半身前倾，站着是抬头挺胸；手插在裤子口袋里时会露出大拇指；手指合起来会呈尖塔状，翻动外套领子。

紧张：当你紧张时会坐立不安，不由自主想抽烟，手的动作会变多，喜欢用手捂嘴、拨弄头发，喜欢扯拽衣服，还喜欢把手边的东西弄得叮当响。

缺乏安全感：当你缺乏安全感时，会掐自己，会咬笔杆，会啃指甲，手心也会不规则地冒汗。

挫折：呼吸急促，心跳加快，喜欢拨头发，握拳；喜欢双手紧握不放，喜欢绞扭双手。

防卫：当你处于防备状态时，双臂会交叉于胸前，喜欢偷瞄和侧视；说话时，眼睛会往地上瞟。

如果你希望给别人留下好印象，就必须淘汰那些负面的身体语言，比如，双脚不停地抖动等。说话时，对自己的手势、姿势保持警觉，避免行为和语言出现矛盾，让别人不信任或产生敌意。调整自己身体语言的同时，也要随时注意对方身体发出的讯息，解读他们真正的想法。





## 瀑布心理效应——说者无心，听者有意

管理女领导新买了一条花裙子，昨天上班头一次穿，你会怎么说呢？

A：“李姐，这裙子真不错，真的很衬你。”

B：“穿着真漂亮，看着像18岁的小姑娘。”

C：“一看就知道不便宜，是真丝的吧？”

D：“花色好土啊，紫色也太挑人了吧。”

如果你是领导，听到这些话，心里会怎么想，你觉得D未来的日子还会好过吗？也许，你觉得做人要诚实，说出自己的想法也没什么，但说者无心、听者有意，D的一句无心之语，或者就让他未来的职场生涯蒙上阴影。领导本来就是三十多快四十岁的人了，难道穿条新裙子就能年轻到18岁？ABC其实说的也都是场面话，让大家都过得开心而已。

还有一个著名的笑话可以把这种无心之语的作用发挥到极致。

话说有个人请客，一看快到点了还有很多人没来，一时着急，脱口而出：“怎么该来的还不来？”一些客人一听，心理琢磨：该来的不来，那我们是不该来的喽？于是这些人悄悄走了。看到有人走了，这个人更着急了，大声嚷道：“怎么不该走的走了呢？”没走的客人听到这种话，也在心里琢磨：原来是我们该走啊！于是，本来到的客人全都走光了。

心理学上称这种由平静的信息发出者，引起接受者不平静心理的现象为瀑布心理效应。之所以有这样的形容，是指这种心理效应，正像大自然中的瀑布一样，上游显得平静，遇到某一峡谷却会一泻千里。生活中的例子，就



是随便说了一句话，却弄得别人浑身不自在，有“一石激起千层浪”的意思。

凡是小时候不太喜欢上学的人，可能都有过类似的经历：曾被老师当众责骂。也许老师教育学生的出发点是好意，也带着几分恨铁不成钢的意思，但很可能带来反效果，让学生不但没有悔意，反而打从心底深深厌恶上学。“猪脑子”、“这么笨”，这些语言或许只是代表老师一时的情绪，其实想要表达的并不是这层意思，但脆弱的学生却不这么看。新闻媒体曾报道过一个12岁的男孩因为曾被老师体罚而跳楼。瀑布效应不只困扰孩子，更困扰着那些心理敏感的成年人。其实，很多人都有被别人无心伤害过的例子，如果你心胸开阔，可能了解别人的玩笑，一笑而过。如果你多愁善感，就要适时做心理调整。一方面，你要小心不要被别人的“无心之语”伤害；另一方面，也要小心不要因“说错话”而得罪人。

中国有句俗语叫做“说者无心、听者有意”，明明一句无心的话，却让别人觉得受到伤害，轻则被人当众呛回来，重则关系破裂友情不再，甚至给自己带来麻烦。年轻人由于经验不足，更要留心讲话的分寸。

历史上有这样一个故事。说的是平原君赵胜的邻居是个瘸子。一天，平原君的小妾见到瘸子一瘸一拐地打水，就大声讥笑了一番。这个瘸子觉得自己被伤害了，于是找到赵胜反映情况，要他杀了自己的小妾。平原君心想也不过是小事，至于这么动刀动枪的吗？就想一笑置之。但这个瘸子不依不饶，说道：“大家都认为平原君尊重士子而鄙贱女色，所以，士子们不远千里来投奔您。我不过是有些残疾，却无端遭到你的小妾的讽刺、讥笑。所谓士可杀而不可辱，请你为我做主。否则旁人会认为您爱色而贱士，从而离开。”听到这里，平原君自然杀了那个小妾。

这个小妾因为几句玩笑话，招来杀身之祸，确实冤得可以，但从中也能看出说话注意分寸的重要性。

说话是门学问，掌握说话的分寸更是一门艺术。有的时候，你觉得没什么，在别人听来，却像针扎一样刺耳。

比如，小兰明明刚离婚，生活情感一团糟，你偏偏要在地面前，大谈恋



爱的甜蜜和对婚姻生活的规划，人家心里自然不好受。这个时候，如果小兰实在受不了，来了一句：“只闻新人笑，不见旧人哭，时候到了都一样。”这个时候，你又是什么感受？

本来关系不错的朋友，很多都是因为太熟、太不计较，觉得什么话都能说，什么话都敢说，反而一言不合、伤了感情。

有一个小伙子，从一个单位辞职，跳到另外一个单位。因为性格爽朗，很快就跟新同事打成一片，和领导关系也不错。可有一次，他正在大摆“龙门阵”，向所有同事哭诉以前单位领导的种种恶行的时候，却被新领导听见了。按照朋友的说法，新领导看到朋友的眉飞色舞以后，脸色瞬间就变了，小伙子想：完了，以后的日子肯定不好过了。

小伙子哪里出了问题，休息时和同事打成一片不对吗？其实，为人热情没什么不好，他做事没分寸在于在新单位数落旧单位的种种不是。新领导看在眼里，自然会想：哟，现在骂过去的领导，保不齐将来就会数落我。

这位领导会这么想，确实情有可原，这告诉我们平时说话多注意分寸的艺术。想掌握这门艺术，你得了解谈话的禁忌。很多时候，人们并不知道自己说出的话触及了别人的“雷区”，向上面提到的小兰，刚刚离婚，情感和婚姻自然就是她最不想谈及的话题。避免碰触别人的雷区，最好站在别人的角度，以己推人，为别人设身处地地着想。除此之外，你还还要注意：

不是所有的话题都适合在所有的场合谈论；

不要大谈特谈别人的隐私；

不要询问别人的隐私，尤其是当着众人的面；

不要提及别人的伤心事；

不要涉及争议性的敏感话题；

不要总想着在谈话时胜人一筹；

不要随便议论别人；

不要让自己太多兴奋，最终导致口不择言；

时刻认清自己的身份；

要维护别人的自尊心。



## 自己人效应——引发共鸣是打成一片的前提

刚到一个新单位，最容易碰到的问题就是搞不清楚状况，谁和谁一队，谁跟谁为伍，谁是老总的精兵，谁又是副总的强将。光弄清楚这些就不知道要杀死多少脑细胞，更可怕的是还要及时表明态度，站对队伍。

先解决一个问题：置身陌生环境，如何以最快的速度融入？答案很简单，试着同大家做“自己人”。所谓自己人，就是让对方把你和他归为一类人。想想看，你是不是对“自己人”更放心，讲话也更加信赖，无论什么事，都比别人更容易接受？这就是心理学上的自己人效应。

张建毕业后在一家广告公司找到份工作。上班的第一天，他非常紧张，刚走出校门，没有任何社交经验，老板将他介绍给大家以后，他就腼腆地坐在自己的电脑前，从上班坐到下班，再没有主动和同事说过一句话。

同是第一天上班，李霞的经历却比张建愉快得多。经过老板的简单介绍后，乖巧的李霞聪明地报上了自己的毕业院校，没想到一位老同事立刻搭腔：“巧了，我也是那个学校毕业的。”李霞马上聪明地喊了一声师兄。那位同事理所应当承担起照顾师妹的任务，一天下来，师兄带着李霞了解了公司的运作状态，还帮她引荐了不少同事，最后都免不了加一句“这是我师妹，以后要多照顾啊。”

同是第一天上班，张建和李霞的待遇却截然不同，天上地下。相同的8小时，两人得到的结果完全不同，这就是“自己人效应”的巨大力量。看过李霞的遭遇，张建觉得委屈：“李霞运气好啊，我真没有师兄师姐在一家公司。”两人的区别就只是有没有校友的区别吗？相信凭李霞的性格，就算没有碰到师兄，她也会重新找话题，迅速找到新的“自己人”，但凭张建的性格，就算有师兄作伴，可能也没有办法让别人把他看作自己人。



年轻人到新的环境，将如何处理同事间的关系看做“烫手的山芋”，因为同事间的相处要在亲密间维持一定的距离，在疏离中又要显得无微不至，毕竟一天中有8个小时要朝夕相对。这种关系远比和同学、亲友之间的情谊要麻烦得多，处理得过了，别人会觉得你三八，会觉得你麻烦，疏远得多了，别人又会觉得你高傲、冷僻，甚至“装”。想迅速融入新的环境，就要施展说话的艺术，让你迅速变成他们的“自己人”。

为什么会产生自己人效应？主要是因为人是可以接近的，相似又有不同，很多时候人们需要沟通，需要交流，需要朋友，就让自己人效应有了用武之地。日本吉田工业创始人吉田忠雄就是一位运用自己人效应的高手。

吉田忠雄在管理学中倡导“五起哲学”，表示要同员工一起工作，一起学习，一起高兴，一起伤心，一起难过。无论在工作，还是心理上，都力争和员工们打成一片，使他在二战后才创立的拉链厂一举成为闻名全球的大企业，其销售额高达50多亿美元，拥有资产80多亿美元，在世界40多个国家开设50多家拉链厂。正是因为吉田把所有的员工都看作自己人，而且让员工们都感受到了这点，他的公司才能不断壮大，取得成功。

面对自己人，说话、办事都更方便，也是所有人的想法。比如，你着急买房，却偏偏缺了1万块钱，这笔钱，你是找父母借，找朋友借，还是找同事开口。这是一个亲疏有别的问题，一般人都会先问自己的父母，父母帮不了忙再向朋友求助，实在没有办法才会想到同事。再比如，如果你刚开始学做生意，在没有经验的情况下，是愿意同朋友合作，还是跟一个不知底细的陌生人合作？到底是自己一分一厘攒下来的启动资金，一般人都会选择跟朋友合作，起码他不会存心害你。

其实，无论在工作还是生活中，自己人效应无处不在。成为“自己人”，不仅会让你觉得有了依靠，很多时候，也会带给你意想不到的好处。然而，如何才能将自己人效应发挥至最大化，也就是如何才能迅速融入环境，变身自己人？

首先，你必须寻找到双方的共同点，让对方认为你是自己人。比如在谈话中试探对方的籍贯、星座、血型，这些无关痛痒的问题却很容易就能找到共同的话题。

其次，双方要始终处于平等的地位。取得对方的信赖，先要缩短两人的



心理距离，双方地位平等，而不是让你唯唯诺诺处于下风，甘当他人的出气筒。

再次，你要有良好的品质。还是那句话“路遥知马力，日久见人心”。刚开始相处，也许会觉得两人怎么这么聊得来，性格、兴趣，包括喜欢的电影、电视类型都相同，好像注定要成为“自己人”。这样的经历，在很多人之间都存在，但最终并没有多少人成为真正的“自己人”。有人研究表明，凡是有影响力的人，都具备优秀的品质，他们开朗、坦率、大度、正直、实在，从这样的人身边，我们能得到快乐，能学到东西，大家自然都愿意和他成为“自己人”。反观那些自私、小气、媚上欺下的小人，即使两人第一次相谈甚欢，时间长了也会慢慢暴露他的本性，当他真面目一点一点地撕开，不要说“自己人”，有人愿意跟他说话都是问题。所以，提高自身的修养、培养良好的品格，也是吸引朋友的关键。

最后，还要强调一点，成为“自己人”绝不是让你拉帮结派，排挤他人，绝不是三五成群打击报复的工具，而是一种人际关系的重要维系手段。无论在交际还是工作中，对自己人效应的控制都要保持一个度，以防物极必反，产生反效果。



## 好吧，但是——欲拒还迎的最高境界

身处人情社会，想说“不”谈何容易？人生中的麻烦起码有一半是由于太快说“是”，太慢说“不”导致的。这是美国幽默作家比林提出的，所以在心理学上，被称为比林定律。

有位哲人说：“不”是这个世界上最难说出的字。很多人对此嗤之以鼻，怎么可能，这是连三岁小孩会说的话。但事情的变化往往微妙，三岁小孩轻易能说的话，到了三十岁的时候，会发现越来越难以说出口。

朋友找到你请求帮忙，说生意遇到了大难题，自己的钱全都压在货上，但合伙人在这个时候要拆伙，急于拿回属于他的钱，现在找你借一笔说大不大、你又肯定能拿得出的钱，你借还是不借？

明明还有成堆的工作，同事却一再向你恳求：“我女儿生病没人照顾，我必须早点回去照顾她。”看着同事诚恳的神眼，一个人做完所有的事情，你是答应还是不答应？

临近考试，最好的姐妹找到你，要你在答卷的时候给她传纸条，这明显违背了你做人的底线，但姐妹的恳求接近哭诉，还把事情形容得非常严重：如果这学期这门课过不去的话，她可能拿不到毕业证。哇！这么严重，你是同意还是不同意？

这三种情况，有人可能碰到过一两件，有人可能全都遇到过，你当时是怎么说的？虽然心里不太情愿，可你还是说不出那个“不”，点头或默认是最经常发生的情形。然而，心太软的代价，往往是自寻烦恼，你的“好心”不是每次都有好报。

也许你的朋友很讲义气，按照约定归还了那笔钱，甚至还付给你比银行还高的利息；也许你的朋友干脆把还钱的事情抛在了脑后，这是最可怕的情况，因为你既不甘心就此失去辛辛苦苦赚来的钱，也不好意思开口讨回那笔钱。





也许你同事的女儿真的生病了，你的好心带来了好报，第二天这个小女孩给了你一个甜甜的吻作为帮她母亲做事的回报。但更多时候，家人生病是同事不愿加班的借口，而且明知道你善良，就让这种事情一再发生，你则成了做白工的机器。

也许因为你的帮忙，姐妹的考试顺利过关，她也顺利拿到毕业证，找到份好工作，你们的友谊得以长长久久。但也有可能发生这样的情况：在考试作弊的过程中，你们两人被监考发现了，不只她拿不到毕业证，你能不能毕业都成了未知数。

助人为乐是好事，喜欢帮助别人是善良的表现，但助人的前提是让别人快乐，同时也一定会让自己快乐。如果帮助了别人，自己却感受不到任何的快乐，你该考虑一下到底是什么地方出了问题。学会拒绝，学会说不，会让你的生活变得更轻松，但说不也要以不伤害对方为前提。说“好”总比说“不”简单，这是太多太多人的心声。正因为不是每个人都会委婉拒绝，所以他们毕生都在为不得不说的“好”烦恼。其实，说“不”不只是你的权利，更是一门艺术。

什么是委婉拒绝？就是当别人说不合理的要求，或自己无法接受别人的要求时，不伤害他人的拒绝方式。怎样才能委婉地拒绝呢？我们仍以上面的例子进一步说明。

### 1. 先顺其意，然后表明态度

朋友生意碰到难题，是应该帮忙，但众所周知，这个朋友的口碑并不好，借钱很难按时还清，更多时候一催他还钱，就玩人间蒸发。这个钱还有必要借吗？借出去的钱，肯定是“肉包子打狗”。

你如果想回绝，又不伤害感情，可以说：“唉，我真的很想帮你，可这两天股市大跌，我的钱全都套在股市里，想割肉都没人要。”

如果朋友听明白了你的意思，仍蹬鼻子上脸，坚持等过两天再来借。你也可以不必顾虑他的感受，借用一句经典电影台词：“地主家也没有余粮啊！何况我不如地主呢。”





## 2. 旁敲侧击拒绝法

在友情赞助过同事几次后，你发现同事亲戚出事的频率越来越高，不是“姥爷高血压”，就是“老公肠胃炎”。既然把亲戚都说病了，帮忙干点活就干点活吧，可不只一次，听别的同事反映，这个人占了便宜还卖乖，经常在你背后说你傻，让你干什么就干什么。面对这种人，还有必要忍耐吗？

明明早上还在夸自己的女儿漂亮又乖巧，打算明天带她出去郊游，怎么突然就病了？这时候，你可以说：“我有认识的儿科大夫，要不要我带你去那儿瞧瞧，说不定能帮上忙。”

如果同事表情有异，连连拒绝，你干脆说：“不然，咱俩都别加班了，我也去帮你看女儿。”

## 3. 暗示拒绝法

关系虽好，可这个闺蜜平时太贪玩，以前凭着小聪明，考试前抱抱佛脚，借你笔记熬个通宵也能过关，可这次居然想作弊这么离谱。

该坚持的要坚持，该拒绝的要拒绝，如果你害怕伤害你们之间的感情，不妨说：“隔壁的莉莉就是因为代替别人考四级，被考官抓了个正着，还被通报学校，听说不仅拿不到毕业证，直接就被开除学籍了。”

想说“不”，又说不出口，更是很多职场新人肯定要面临的困惑。老员工压迫新员工，是很多职场新人必懂的潜规则。如果能学东西，长见识，无论多苦多累都与你无关，想想它能带给你的好处，干了也无妨。如果只是不停地让你打杂跑腿，自己明明有事，却不得不放下手里的工作，替他干一些鸡毛蒜皮的琐事，任你脾气再好，也不会舒服。这种情况，就一定要掌握婉拒的艺术。

也许，对年轻人来说，婉拒比直接拒绝更困难，很多人会想，与其这样，不如直接拒绝好了。如果婉拒需要的是艺术，那么直接拒绝需要的是勇气。想想直接拒绝他人的后果吧：朋友决裂、同事排挤。人总是社会动物，学会委婉地拒绝，是人生的必修课呢！



## 超限效应——严守底线，小心物极必反

话说得多不一定代表好，我们都看过台上的演讲者滔滔不绝，私底下各干各的情况。有的时候，点到即止才是高水平。

隔壁的小朋友偷偷拿了妈妈的钱，跑到网吧上网。他妈妈发现了以后，告诉他犯了两个错误：一、偷拿妈妈的钱不对，二、未满16岁的小朋友不能去网吧，并对他说，以后不能再犯这种错误。小朋友年纪还小，不懂事，有的时候，他们虽然犯了错误，却并不知道自已犯了错。这时候，聪明的妈妈会及时制止小朋友错误的根源，而不是不管三七二十一，先是一顿揍。也许，挨打要比劝说留下的印象要深，但也极有可能激发孩子的叛逆心理：妈妈这么不讲理，她越不让我干什么，我就偏要干什么。错误的教育方式，也许会带来恶劣的结果。

凡事要有度，过了这个度，就是超限。由于刺激过多、过强或作用时间过久，从而引起心理不耐烦或逆反的现象，就是超限效应。超限效应的来历，听起来更像是一个笑话：美国著名的文学家马克·吐温有一次听牧师演讲，开始的时候，他觉得这个牧师讲得不错，就打算捐款；过了10分钟，牧师还没有讲完，他不耐烦了，决定只捐一点钱；又过了10分钟，还是没讲完，他反而不想捐钱了。最后，牧师终于结束了演讲开始募捐，气不过的马克·吐温不但没有捐一分钱，还从募捐的盘子里拿走了2元钱。从这位文学家的心理变化，我们可以看到过犹不及的道理。

现实生活中，有人天性热情，不管跟谁都能聊起来。开朗活泼的性格非常好，到哪儿都不认生。但如果一个人不只是热情，还过于热情，在许多人看来实在是太能说了，只要说起来就停不下来，从自己的三岁讲起，能讲到三十岁，二十多年发生的故事，恨不得一下子都讲完，别人就只有当听众的份儿，这谁能受得了？



小鱼是个可爱的姑娘，但她也有自己的烦恼。据她说，刚到新单位上班的时候，同学指点她对人要热情，有礼不嫌多，她牢牢记住了这句话，见到谁都打招呼，见到女的叫姐姐，见到男的叫大哥，刚开始，大家也都挺喜欢她，都喜欢跟她多聊两句，可慢慢就变了。大家再遇见她，只是礼貌地点点头，过去的热情都不见了。到底发生了什么？

原来，小鱼不仅是个热情的姑娘，也是个热心的姑娘。在和同事的相处中，她知道单位的美丽在默默地喜欢同事大山。嘴快的小鱼，把这个秘密告诉了别的同事，一夕之间，每个人都知道了这个秘密。如果大山能因此和美丽在一起，也算做了件好事，但大山其实和另一个同事维持着“地下恋情”，这段地下恋情最后也曝光了，现在他们三个人在单位里都不好过。小鱼一下子成了众矢之的，大家看她的眼神都变了，认为她是一个多嘴多舌的“讨厌鬼”。

小鱼虽然委屈，但确实因为“踩过界”，犯下了“多说话”的错误。每个人都有一张嘴，很多时候，这张嘴不可能想说什么就说什么，更多的时候，你要管好的这张嘴，否则会像小鱼一样，给大家留下坏印象。

不只在日常的人际交流中，管理学中的超限效应也需注意。

强子是一家品牌蛋糕店的店长，他虽然去年才毕业，但为人认真、努力谦虚，很快就得到提拔，得到老板赏识受命管理一整家店面。一次，店里的女员工不小心犯了错，替顾客订错了蛋糕，强子一时着急，当着所有人的面，对这位员工进行了严厉的批评。不仅如此，强子想到自己刚当上店长，一定要及时树立威信，便拿这个小姑娘开刀，扣了她半个月的奖金，还要她在礼拜一的晨会上做一次深刻检查。

这位小姑娘，其实高中刚毕业，脸皮薄，哪经得住这个，知道自己犯了错，就一直哭到了下班，第二天，直接递了辞职信。这个时候，强子才觉得自己的做法过分了。

人非圣贤，孰能无过。强子错在急于建立自己的威信，忽视了别人的感受，没有把握好度，一下子给小姑娘的刺激太大了。幸好，强子在意识到自己的态度后，及时向这个员工道歉，两人才重新讲和。

对年轻人来说，谈管理，如果不是已经开始创业，还为时尚早，首先，要以小鱼为负面教材，警惕言谈中的“超限”。超限其实反映了几个问题：以



自我为中心，没有注意方式，没有注意度的把握，没有换位思考。针对这些问题，你就该明白，做事时，首先要确定做事的目的，围绕目的展开所有的步骤，而不是胡子眉毛一把抓，要学会站在别人的角度考虑问题：我这样做的话，是不是能让别人满意。

聪明人会将超限效应应用到演讲中来。重点要在开始的三分钟抓住听众的耳朵，在极短的时间内切入主题。然后根据你要阐述的主要内容层层递进。当然，考虑到时间一长容易疲劳，要控制好演讲的时间，越重要的内容，越要放在前面讲，这是经验的结晶。

应用到两人的交谈中，你就要注意讲话的重点和层次，当然也要控制时间，不要三分钟就能说清楚的事情，唠唠叨叨十几分钟还没有讲到点上。如果发现对方已经看表，或脸上出现不耐烦的表情，几次想岔开话题，你就该留心了，你的话题也该准备收场了。



## 学会得寸进尺——进门以后再提要求

小时候，当我们几乎还都在念书的时候，肯定不会忘记我们随时随地都在制定目标。在老师或家长的启发下，我们很容易就会下这样或那样的各种决心，比如“这次期中考试，我一定要考过张丽丽”。当你在考试中轻松战胜张丽丽以后，我们不会就此满足，往往会做出另一个决定，“下次考试，一定要超过李丽丽”。当你又战胜李丽丽的时候，你的目标也会慢慢升级，不再是以某个人为目标，你开始想成为班级前五名，或成为班级成绩最好的学生。

这听起来像是不知道自己斤两，得寸进尺的例子，但由简单到困难，一步一步慢慢前进，一切难题都迎刃而解，你才会达到以前从没想过的高度。在心理学上，这被称为“得寸进尺效应”，也就是登门坎效应。一旦接受了他人微不足道的要求，为了避免认知上的不协调，或想给他人留下前后一致的印象，就有可能接受更大的要求，就像是顺着台阶一级一级地走，才能更顺利地登上高峰。

1966年，美国心理学家曾经作过一个实验，派人随机去访问一组家庭主妇，希望她们能将一个小小的招牌挂在各自的窗户上。与人为善，与己为善，这些家庭主妇见也不碍事儿，于是就同意了。一段时间后，心理学家们再次访问这些主妇，希望能够将小牌子换成并不美观的大牌子，结果仍然有超过半数的人同意了。这个实验没有这么简单，在访问这组主妇的同时，另一组主妇也在进行相同的实验，但她们被直接要求挂上又大又难看的牌子，结果只有差不多20%的人接受了这个请求。

心理学家认为，一般情况下，人们都不愿意接受较高难度的要求，因为费时费力又难以实现，如果因为嘴快承担下来，最后没有实现，反而会降低自己的声誉。相反，人们却乐于接受较小的、容易完成的要求。在实现了较



容易的要求后，才会慢慢接受更大的挑战。前一组的家庭主妇同意率之所以超过半数，是因为在这之前对她们提出了一个较小的要求；而后一组的家庭主妇同意率之所以不足 20%，是因为在这之前对她们没有提出一个较小的要求。换句话说，第一组的家庭主妇的同意率之所以高于第二组的家庭主妇，是因为在第一组主妇的潜意识里希望自己的表现能前后一致。

登门坎是推销员最常用的一种促销手段。他们常用这种技巧说服顾客购买商品。成功的推销员不会直接向你推销商品，一般都会提出一个大家都会接受的小要求，从而一步步达到推销的目的。

曾经有一个推销员敲开我家的门后，并没有直接推销商品，而是宣称洗发水公司正在搞活动，现在要免费赠送。听到这种话，我母亲自然很高兴，收下了那瓶洗发水。这时那个推销员又拿出了另外几瓶洗发水，说现在买都是特价，因为收下了第一瓶洗发水，我母亲实在不好意思说不要，只好花高价一口气买了四瓶不知名的洗发水。为了不浪费，在以后的几个月，我们全家都在使用这种劣质洗发水。

当你把推销员请进家里，对他们来说就算成功了一半。即使你开始并不想买他的账，只是想看看他们如何表演，但不知不觉就会像我母亲一样上当受骗，这就是登门坎效应的影响力。

生活中类似的现象并不少见。如果你有留心的话，会发现在逛街买衣服的时候，很多售货员对你说的一句话就是“喜欢就试一下”，而不是“喜欢就买下来”。为什么？因为很多顾客都会在心里想：反正是来逛街的，试试又不要钱，还能看看自己是不是适合这种款式的衣服。于是，你便镇定自若地穿上了这件看起来还不错的衣服。

接下来，又到售货员发挥的时候了，她会借替你整理衣服的时候，对你说：“你看，你穿起来多么洋气。”“这个颜色实在是太衬你了。”“我实在没见过比你穿上更适合的人了。”如果你觉得你穿上真的很好看，也许在售货员的一系列糖衣炮弹下，就此缴械投降，买下了这件衣服。

如果你觉得自己穿在身上，好像没有售货员说的那么好，稍微有些迟疑：“这件衣服是不错，但好像显得腿很粗？”看到你犹豫，聪明的售货员也有话说：“确实有那么点不适合，但你可以试着穿一条短裙，这样就看不出来了。”

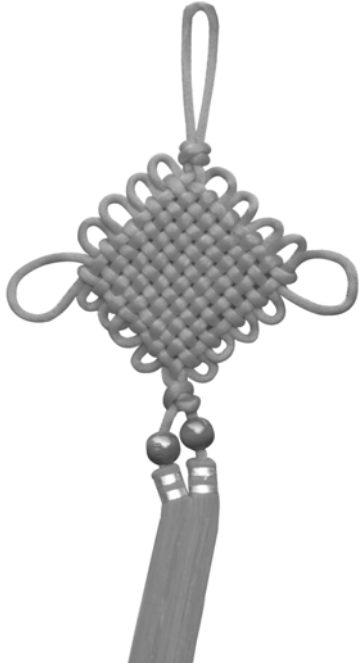
如果你还在犹豫，更聪明的售货员就会直接给你拿来另一件衣服，“不如



试试这一件吧，这件是我们店里卖最火的款式，完全能遮住你的腿。”遇到这样殷勤的售货员，我想如果你再不买，心里肯定会觉得有点儿说不过去。这也是“得寸进尺”带给你的下马威。

在了解登门坎效应的巨大威力后，我们能够从中学到不少。一方面，能就此明白对方的伎俩，避免上当受骗；另一方面，大可以为我所用，替我办事。

有的时候，为了达到目的，你可以试试先让对方满足自己一个小小的愿望，然后再进一步提出自己的愿望。当你想追一个女孩，你会怎么做？在她甚至还不知道你是谁的情况下，直接走过去，对她说：“嫁给我吧！”这合理吗？最起码要从女朋友做起吧？如果两人的关系甚至连做男女朋友都嫌突兀的话，不如更简单，从普通朋友做起。先看个电影、吃个饭，唱唱歌什么的，当两人的关心进展到可以说知心话的地步，再一步一步渗透你的想法。这样，也不会吓着别人。



## 第 5 章

### 变身社交明星 ——人见人爱、花见花开、车见车爆胎

- ※ 自我暴露——用“自来熟”拉近距离
- ※ 互惠原则——人际往来要懂“你来我往”
- ※ 投射效应——不要以自己的喜好衡量他人
- ※ 邻里效应——罗马不是一天建成的
- ※ 刺猬效应——谁都需要自己的空间
- ※ 空白效应——若有胜无的艺术
- ※ 古德曼定理——聆听威力无穷
- ※ 名片效应——聪明地介绍自己





谁都希望成为“社交明星”，成为人群中最闪耀的那个“点”，成为朋友聚会中不可缺少的那个人。但显然，并不是所有人都能成为这样的“明星”，从概率上说，能在人群中“脱颖而出”的人并不多。

如果你不希望被朋友、同事“经常性”地遗忘，希望大家在组织活动时能第一个想到你，不妨试着在日常生活中悄悄积累自己的人气，一步一步做到人见人爱。

## 自我暴露——用“自来熟”拉近距离

人际交往中，我们经常会犯一个特别的错误，那就是在人前死要面子，总是既不肯承认自己的错误，也不肯承认自己的弱点，不愿让大家知道自己的秘密。殊不知，在很多时候，十全十美的人不会总是引起他人的好感，适时的自我暴露不仅不会有损你的形象，反而会让大家觉得你更加平易近人。

世界上有没有十全十美的人，伊丽莎白·泰勒是世界著名的女演员，她的美貌举世闻名，她的演技也得到奥斯卡奖的认同，但她最著名似乎并不是在电影方面取得的成就，人们似乎对她的八次婚姻，更津津乐道。人们喜欢她，不只是喜欢她在电影中塑造的一个又一个鲜活又富有个性的角色，还因为大家从她身上看到了自己的影子。原来，女明星也会结婚生子，也会离婚、情感破裂，跟平常人有一样的烦恼。这样一来，心理距离一下就拉近了。

现实生活中，你会发现身边确实也有一些“十全十美”的人，像高中校园里的校花，长得漂亮，人也聪明，能歌善舞，钢琴过了十级，更让人羡慕的是成绩还居高不下，总是稳居年级前三的宝座。

这样的人出色吗？当然。

你想做这样的人吗？更多的人在说出答案前要考虑一下。

为什么？因为这样的人大多独来独往，清高骄傲，几乎没什么朋友，与



其“孤家寡人”，还不如和朋友们一起，度过快乐的学生时光。十全十美的人，看着遥不可及，不食人间烟火，也许本身也是七情六欲俱全，但普通人在同他们打交道之前，肯定会犯憊。即使不是同“十全十美”的人打交道，就算跟陌生人交流，在慢慢熟悉前，人们还是会在心里建起“生人勿近”的高墙。

人与人的交往是相互的，如果你想和一个人成为知心朋友，不妨先踹倒自己的“高墙”，适当地自我暴露，说点自己的想法，袒露点自己的感情，甚至说些过去的糗事。坦率地表达自己，不仅能制造更多的聊天话题，也能给人一种亲近感，自然也就能改变“神圣不可侵犯”的印象，拉近双方的距离。

在心理学上，自我暴露又叫自我揭示。自我暴露是一种人们自愿的、有意地把自己的真实情况透露给别人的行为。“暴露”的前提是自愿的、有意的、真实的。适当的自我暴露，能促进你和其他人之间的情感交流，增进感情，甚至还能进行心理调试。研究证明，自我暴露确实能解决一些人的心理问题。比如，有些人自我封闭的倾向很强，这会导致无法进行心理宣泄，自卑心理严重或虚荣心过强的人这种情况会更加严重。

晓亮的家在农村，家庭条件不太好，但他完全靠自己的努力，申请助学贷款，求学期间打工，凭借出色的成绩，被保送了本校的研究生。他是一个非常出色的年轻人，但一直非常自卑。除了上课，晓亮几乎所有的时间都用在打工上，对一些年轻人常用的比较流行的事物，一无所知。

一次，寝室同学正在讨论大热的一款网络游戏，晓亮茫然地插了句话，却引来了哄堂大笑，有个男生笑得差点从床上滚到地上。从此以后，晓亮再也不会主动参加室友们的谈话或讨论，如果别人不跟他说话，他也不主动找人聊天。长期下来，晓亮甚至丧失了正常交流的能力，本来关系还不错的几个朋友也渐渐疏远。晓亮一心觉得大家都看不起他，凡是看到有同学聚在一处，他就怀疑大家是不是又在一起嘲笑他。晓亮越来越自卑，也越来越不快乐。

其实，晓亮缺乏的就是适度的自我暴露。大家其实都知道晓亮的家庭情况，是因为喜欢他，才偶尔跟他开开玩笑，绝不是故意要让他丢脸或好看。如果晓亮能认识到这一点，在大家跟他开玩笑的时候，也潇洒地接一句：“是



吗？看来我真的很落伍，你们能跟我讲讲吗？”直接告诉大家自己确实不懂，相信善良的同学绝对会详细地讲解给他听。

自我暴露当然也要保持一个“度”，能够自我暴露的人是热情善良的人，但也要小心自我暴露的负面影响，避免因为暴露自身的弱点，被居心叵测的人利用，反而遭到伤害。过多的自我暴露，也可能引来大家的猜忌，甚至遭到孤立，所以在决定自我暴露之前，也要对益处和危害做适当的衡量。

在自我揭示之前，最好先了解一下暴露的层次，而不是一次就把自己的老底掏得干干净净。让我们来看一下自我暴露在心理学上的四个层次。

- (1) 最浅层：饮食喜好、着装习惯、兴趣爱好等；
- (2) 次浅层：对人、事、政治时局的态度、观点等；
- (3) 次深层：与同事、领导的关系，与家人、朋友的关系，自我概念的状态；
- (4) 最深层：隐私，包括一些不能为他人知道的内容。

仔细分析暴露的层次，你可能根据交流对象同自己的关系来决定自己要暴露的程度。以次深层为例，能够谈论这个话题的人，表示你已经与他建立了亲密的关系，你们之间是充分信任和被信任的，可以是你最好的朋友、闺蜜、兄弟姐妹这些人。对你最深层的隐私这部分内容就要小心了，一不小心说漏嘴，可能带来意料之外的麻烦。当年，克林顿性丑闻中的莱温斯基，就是因为向好友倾诉时，被对方录了音，才让自己和总统的秘密被诏告天下。

另外，在暴露的同时，也要注意一些问题，要遵循对等、循序渐进等原则。

(1) 遵循对等的原则。当你暴露的程度与别人相当时，别人才会对你袒露心声，别指望只听别人的秘密，作为交换，你也要做一定的牺牲。

(2) 循序渐进的原则。碰到第一次见面的人，你打算跟他分享你的第一次性经历，或是看三级片的经验吗？还没到这个程度，小心被人认为你是变态。

(3) 不可强求的原则。你说了一个秘密，一定要逼着他人开口吗？如果别人实在不说，也不要以骂爹骂娘来回礼，人家确实有权利不说，不是吗？

(4) 分清场合和对象。以为说了一个秘密，就能跟所有人称兄道弟吗？不知道说你天真好，还是幼稚好，有的事情，还是离领导越远越好。



## 互惠原则——人际往来要懂“你来我往”

天底下有免费的午餐吗？答案肯定是没有。如果有人要给你免费的好处，你就该冷静下来，仔细想想其中有没有猫腻。

从前，有一位爱民如子的国王，在他的领导下，人民丰衣足食，过着安居乐业的生活。但这个国王却担心自己百年之后，人民是不是也能过上幸福的生活，于是他招集了国内的有识之士，让他们找到一个能够确保人民永远幸福的法则。三个月后，学者们把一张纸呈上给国王，这张上只写了一句话：天下没有免费的午餐。

天上没有免费的午餐，就像天上不会掉馅饼一样，干什么都要付出汗水和成本，人际关系也是如此。我们从小得到的教育是“吃亏是福”，但父母们也害怕你因为太善良走入社会反被欺负，所以，他们也会善意地提醒你“别总是把自己的东西拿出来”，除非别人先把他的东西给你。

人际交往便是这样，有付出，总希望有回报，吃一次亏可以，吃两次亏没事，吃三次亏忍住，如果吃亏的总是你，就是圣人也受不了。人际交往总是有来有往，就是这个道理，谁没理由总做吃亏者，谁也没理由总做“占便宜的人”。

同事、朋友、夫妻之间的相处之道就是这样，你敬我一尺，我还你一丈，滴水之恩，定当涌泉相报。人们相处，跷跷板似的互惠原则永远不能忘。人与人之间的互动，就如坐跷跷板一样，不能永远固定某一端高，另一端低，就是要高低交错，如此整个过程才好玩，才会快乐。自私的人虽然永远身处顶端，但高处不胜寒，心里的感觉只有自己最清楚，维持了高高在上的姿态，却失去了身为平凡人的乐趣，从某种角度也是一种遗憾。

有人做过一个实验，他试着将一条祝福的短信发给了 99 个素不相识的陌



生号码。本来不抱什么希望，但随后回复的短信就一直没有停过，他发出的99个祝福，收回了一大半。咦，才一半啊？虽然才一半，但你要注意的是这99个短信全都发给了陌生人。实验虽小，但也表明了一种现象，付出总有回报。由于互惠原则的影响力，当我们收到恩惠、礼物和邀请后，我们感到自己有义务将来予以回报。因为对恩惠的接收往往与偿还的义务紧紧联系在一起。这种现象，不只存在于人类社会，动物界也经常有这样的现象。

体态庞大的犀牛身上总是会有一种名为牛棕鸟的鸟类，这种鸟能为犀牛清除体表的寄生虫，既填饱了自己的肚子，也能为犀牛梳理体毛、清除虫害，对两者都有利。

有一种生活在非洲的蝙蝠，它们以吸食动物的血液为生。如果一只蝙蝠刚刚吃饱，它会把自己吃到的血液吐出来反哺那些因为饥饿快要死亡的同伴。好玩的是，这些小动物会优先反哺那些过去曾经馈赠给他血液的同伴，即使根本没有亲缘关系。

甚至被大家看做不祥物的乌鸦，这种遭人嫌恶登不了大雅之堂的鸟，却拥有值得我们人类普遍称道的美德——养老、爱老。据说这种鸟在母亲的哺育下长大后，当母亲年老体衰，飞不动、不能自行捕食的时候，小鸟便会将自己辛勤找到的食物喂到老鸟的口中，回报养育之恩。这个典故，在《本草纲目》中早有记载：“此鸟初生，母哺六十日，长则反哺六十日。”意思就是小鸟长大后，老乌鸦不能飞了，不能自己找食物了，小鸟会反过来找食物喂养它的母亲。

互惠原则已经成为普遍的社会准则，遵守它，你将收获意想不到的惊喜，比如友情，比如礼物；违背它，你也将被社会唾弃。想想众人眼中的白眼狼，想想那些不孝敬父母的子女，人们对那些只知道索取而不晓得回报的人，总是嗤之以鼻，避免与之伍。

人与人之间的关系就像跷跷板，你给我力量，我就给你力量，你给我好东西，我也会以好东西来回报。父母养育了我们，当他们年老走不动的时候，我们自然也要成为他们的依靠；老师把知识传授给我们，我们要尊师重道；朋友在危难关头帮了我们的忙，在他们有困难的时候，我们当然要义无反顾。这甚至也包括爱情，谁都希望爱情里的双方是互补的，是平等的，付出总比



得到的少，这段感情不会有结果，得到总比付出的多，你也不会心安。感兴趣的朋友，不妨审视自己的每段感情，看看是不是这个道理。

阿文是单位的业务骨干，论业务论能力，在平辈的同事里，都有口皆碑。他本来以为自己在这次中层领导竞聘中，肯定能够胜出，谁知最后却输给了一个他认为各方面都不如自己的人。阿文很郁闷，因为觉得输得没道理，整天无精打采地，上班也没以前有劲头。

老板知道阿文的情况，专门找他谈了话：“阿文，你知道你为什么输吗？”阿文摇了摇头。

老板继续说：“不错，你在业务和能力上都有优势，但唯一输在群众基础不够，这次民调支持你的人屈指可数。做领导需要的不是技术型人才，而是管理型综合性人才。”

听到这里，阿文才恍然大悟，不错，因为自己总是埋首工作，跟同事在业务之外的交流几乎为零。现在想来，甚至连坐在身边的小静是否结婚都不清楚。以前，还有几个同事能说说笑笑，现在除了工作，几乎找不到共同话题。

其实，阿文还真不是难相处的人，就是因为工作太忙，他甚至无暇接受同事递来的好意。聚餐不参加，K歌没时间，旅游更不去，几次下来，同事在他那儿碰了钉子，干脆什么活动都不找他参加了，慢慢地阿文和同事的关系越来越疏离，也越来越冷淡。大家虽然不至于在背后说他坏话、排挤他，但这次选举的意外落马，着实看出他的“跷跷板”严重失衡。

人生不是一场个人秀，在自己表演尽兴的同时，也要停下来听听别人的反应。在别人倾尽全力向你示好的同时，你也要懂得给予回报，这样，跷跷板的游戏才能继续下去，让双方都能从中得到乐趣。





## 投射效应——不要以自己的喜好衡量他人

童话故事里的小红帽，之所以会被邪恶的大灰狼欺骗，就是因为她太善良了。在善良人眼中，世界上所有的人都是善良的，这就是以己度人。认为自己具有的特性，别人也一样有，把自己的感情、意志、特性投射到别人身上并强加于人，这是一种认知障碍，也就是心理学谈到的投射效应。

投射效应，说白了就是站在自己的角度看待别人。朋友过生日，你觉得朋友最近好像胖了点，便自作主张送了她一件肥大的衣服，你觉得她会高兴吗？你想孝敬父母，就给他们买了昂贵的衣服和礼物，可是他们仍然闷闷不乐，因为他们觉得你不懂得节约，有钱也不省着，也就不会因为收到礼物开心，反而会因为你不会过日子而担心。

心理学家罗斯做过这样的实验来研究投射效应，他们征求了 80 名大学生的意见，问他们愿不愿意背着一块大牌子在校园里走动，有 48 名学生同意做出这样的举动。更有趣的是，愿意背牌子的大学生认为大部分学生都会乐意背，而不愿意背牌子的大学生则认为只有少数学生愿意背。这就是持两种不同态度的学生将意见投射到彼此身上导致的结果。

小胡是个大大咧咧、不拘小节的人，年过 25 岁才交到第一个女朋友。因为走到一起不容易，所以小胡特别珍惜和女友两人的感情，一心想给女友最好的东西。小胡喜欢吃火锅，每次和女友约会都吃火锅。有一次，女友提到能不能去一次上岛咖啡，小胡立刻说：“那是洋人爱吃的玩意儿，我们中国人有的是中国胃。”每次看电影，小胡会优先选择自己喜欢看的枪战、科幻片。有一次，女友提议看刚上映的《山楂树之恋》，小胡却嗤之以鼻：“小孩子玩的纯爱把戏，有什么好看，都是骗人钱的把戏，还是外国片过瘾。”

慢慢地，小胡发现女友跟他约会的频率越来越少，好不容易的双休日，女友也总是以加班为借口躲避与他出门。小胡觉得诧异又不得要领。正在小



胡丈二和尚摸不着头脑的时候，女友却在此时提出分手。小胡很受伤，两人又不是没有感情，而且自己也给了她最好的东西，为什么她还是要提分手。女友告诉他：“我虽然对你还有感觉，但始终没有办法接受你的思维方式。你喜欢吃火锅，我们就顿顿吃火锅；你爱看枪战，我的耳膜就得忍受 90 分钟的噪声。对不起，我觉得我忍不下去了。”

小胡虽然很爱女友，但却犯了投射效应的常识性错误，犯了以己推人的思维错误。他将自己的喜好强加给女友，女友心里不舒服，他还不自知，这样不仅没能帮他维持感情，反而将女友越推越远，最终只能分手。

投射效应经常使我们对他人的知觉产生错觉，因为我们看待他人的时候，往往会假定对方与自己有相同之处。投射效应一般有两种表现形式，一种是感情投射，一种是认知缺乏客观性。感情投射即认为别人的好恶与自己相同，按照自己的思维方式考虑他人的行为。比如和别人谈话时，总是讨论自己喜欢的东西，总是讨论和自己有关的事情，不管别人是否感兴趣，也不管别人是否愿意谈下去。认知缺乏客观性也是投射效应的一种表现。比如有人会因为喜欢某件事物，便大吹特吹、恨不能捧到天上去，对自己讨厌的东西则会表现出不理智地厌恶。这种认为自己喜欢的人或事是美好的，自己讨厌的人或事是丑恶的，失去了人际沟通中的客观性，从而陷入偏见的泥潭。

我们说的小胡就是属于感情投射，对认知缺乏客观性的典型就是当年乾隆皇帝对奸臣和珅毫无节制的宠爱。谁都知道和珅是一代奸臣，却凭着乾隆的喜爱，呼风唤雨，贪污了大量的钱财。别人都知道和珅的秉性，难道乾隆就不知道？肯定知道！但因为乾隆太过喜欢他，所以在他眼中便无限放大了和珅的好处，看不到他的缺点，对此人的认知上有失客观。

在了解了投射效应的概念后，相信会对你的为人处事有一定的益处。比如，由于这种效应的存在，我们可以从一个人对别人的看法中推测这个人的真正意图或心理。由于人有一定的共性，有相同的欲求，在很多情况下，对同一件事的反应是大致接近的，以此为前提，我们经常可以猜到别人的心态。比如在和朋友聊天时，会发现她对一个话题特别兴奋，我们可以猜到她愿意继续聊下去。但人和人之间到底有差异，合理的推测并不是盲目的投射，当你时刻以自己为准，以己推人的时候，就该暂时停下来，想想自己的想法和举动是否得体。





不要小瞧投射效应，它在经营管理方面也经常大放光彩，不少企业在拓展市场时往往会应用这种效应取得更好的发展。他们在新兴市场投放产品之前，要做相关的调查，以便更准确地把握当地消费者的心理。

红遍全球的“芭比娃娃”在日本刚推出的时候，卖得并不好，在亚洲人看来，这种玩偶的胸太大、腿太长、发色和眼睛也都和黄种人相差太远。后来，公司修改了娃娃的比例和身材，也将蓝色的眼睛改成了咖啡色，结果芭比娃娃在日本立刻大卖。当娃娃变成了东方人的面孔，日本人就觉得芭比成了日本少女的投射。

怎么样，以上举的例子，对你有借鉴意义吗？当知道投射效应的重要后，你该如何处理可能发生的投射效应？我们在以己度人的时候，既要克服感情投射，又要把握认知的客观性。树立正确的投射观，对你日后的生活和行为都有借鉴意义。



## 邻里效应——罗马不是一天建成的

远亲不如近邻，如果真出了什么事，远在天边的距离远不如近在隔壁的邻居更能帮得上忙。有的亲戚虽然也以兄弟姐妹相称，但地理上一南一北，心理上更是相差十万八千里。这种想法或许有些不近人情，但与远亲的感情肯定比不上与你朝夕相对的朋友和同事。

物理空间离得近，天天见面或经常见面总能及时了解对方的近况，容易熟悉，容易产生感情，这就是我们常说的邻里效应。这话真是一点不假，跟你聊得来的诸位朋友，是不是大多是同事或同学，我们能跟他们经常煲几个小时的电话粥，但几乎一年到头都不会想起给自己的表妹或堂兄打一个电话。还有，恋人们也总是在确定关系前，不是同学就是同事，日久生情就是这么个道理。美国社会学家巴萨德 20 年代研究了费城的 5000 份结婚申请书，发现三分之一的夫妇，婚前住在五个街区之内的范围中。

古时候，有个人叫宋季雅，为了得到一个好邻居，情愿出昂贵的房价，买下一栋房子。别人觉得是不是犯傻？这位先生却说：“这个钱买的不是房子，而是一个好邻居。”

邻居就这么重要，孟母三迁的故事就更能说明这个道理。

孟子小时候，父亲去世早，母亲没有改嫁。刚开始，他们住在墓地旁边。孟子就和邻居的小孩一起学着大人跪拜、哭嚎的样子，玩起办丧事的游戏。孟子的妈妈看到了，皱了皱眉头说：“不行！我不能让我的孩子住在这里！”孟子的妈妈就带着孟子搬到市集，靠近杀猪宰羊的地方去住。到了市集，孟子又和邻居的小孩，又学起了商人做生意和屠宰猪羊。孟子的妈妈知道了，又皱皱眉头：“这个地方也不适合我的孩子居住！”第三次，他们搬到了学校附近。每月夏历初一这个时候，官员到文庙，行礼跪拜，互相礼貌相待，孟



子见了一一都学习记住。孟子的妈妈很满意地说：“这才是我儿子应该住的地方呀！”

孟子的母亲，作为古代的女性却明白邻居的重要性，实属难得。

人为什么会产生邻里效应？第一，人们都希望能建立积极和谐的人际关系，所以看待对方也倾向于积极的方面，这边为邻里效应的产生创造了前提；第二，人们在互动的过程中，希望成本最小、收益最大，与邻里交往成本要低于远距离的沟通；第三，目的往往更容易达到。

既然距离近更容易产生感情，但你并没有跟所有的邻居都变成朋友，也不是跟所有的同学都能交心，更多的时候你要防备身边的一些同事，产生邻里效应要有必要的条件。物以类聚、人以群分，只有脾气相投的人才能成为朋友。要产生邻里效应，要具备哪些条件？

### 1. 态度、价值观要相邻

对同样能产生相同或相近反映的人，更容易形成邻里效应。像年轻人喜欢的男女偶像多是周杰伦、蔡依林等新生代的明星，他们不会想到已过 50 岁的刘晓庆当年也曾红透大江南北，更没想过现在白发苍苍的田华女士曾是爷爷奶奶们那一代的全民偶像。

### 2. 社会地位要相邻

门当户对的道理大家都明白，这绝不是拿老眼光看人，而是传达了一个意思，如果两人的社会背景相似，从小形成的价值观自然也会有重叠的地方，这样交流起来会更轻松，也更容易。但也千万别误解了社会地位的意思，如果你是一个有理想有追求的好青年，请你一定相信自己拥有和世界首富一样的社会价值。

### 3. 情感上也要相邻

像地球的南北两极，永远没有交叉点一样，有些人即使满足了价值观和社会地位的相邻，也绝对不会产生邻里效应。这些人如果勉强相处，就会像海水碰到火焰，是不是会有精彩的碰撞不得而知，但肯定是相生相克的。同在办公室的同事们，相互间也有亲疏远近之分。

就目前看来，邻里效应带给我们是 100% 的好处，但我们也不该忽视可



能产生的负面效应，更多表现在情绪和行为的感染。比如在观看球赛的时候，有一个人向球场扔东西，就有引来很多人的效仿，有一人情不自禁地往场地里冲，就会有更多的人模仿，有一个向球员叫嚣辱骂，别的人也会对这个球员群起而攻之，这就是臭名昭著的“足球流氓”诞生的心理学依据。体育比赛似乎是更能体现这种效应的场所，两队交锋，如果一支队伍的其中一人与对方发生了龃龉，裁判若不能及时控制住态势，场面很容易变得无法收拾，个别队员的针锋相对往往变成群架的导火索。这就告诉我们要充分分析这种效应的性质，对良性的邻里效应，自然要大力发展，对恶性的效应，当然要及时控制，将态势扼杀在萌芽中。

聪明的年轻人，看到这里，你该明白要区别对待自己的“邻里”。对一些产生良性效应的关系，要大力扶植，比如那些能给你正面影响，能让你学到正确的处事态度的朋友，就该加强与他们的联系。如果是一些只能带给你不良影响的酒肉朋友，像牌友、麻友，就别再联系得这么频繁了。不是让你不近人情断了友情，只是一天毕竟只有 24 小时，如果不做浪费时间的事情，就能省出更多的时间做更有意义的事情，不是吗？



## 刺猬效应——谁都需要自己的空间

谈过恋爱的人会有这样的感觉，一日不见，如隔三秋，但如果天天见面，也会犯愁，感到压力倍增，自由受限，甚至觉得“无法自由呼吸”。

小新很爱她的男朋友，对他关怀备至，恨不得24个小时随时都能掌握男友的行踪。男友出差没告诉她，她觉得不受重视了；男友和同事出去吃饭，她觉得为什么不带她一起去；男友不回她短信，她觉得感情冷淡了；男友不接她电话，就更是不得了。小新患得患失地看待她的感情，开始的时候，男友能体会她的用心，也处处顺着她，但日子一长，也开始争取适当的自由。小新觉得很苦恼，自己明明以男友为重，为什么到头来还被投诉干涉男友的自由，让对方觉得好像在“坐牢”？

人和人之间永远存在着交际交往距离，离得太远，无法感受关怀；离得太近，又觉得彼此受限。就像在寒冬中相互取暖的两只刺猬，反复尝试后才能找到一个合适的距离，才能既不互相伤害又能彼此温暖。在人与人交往中保持适当的距离，就是心理学中的刺猬效应。

在日常生活中，老师和学生就保持着既能让学生觉得温暖，又得保持威严的距离；管理者和员工之间，也应该保持着亲密“有间”、不远不近的关系；在爱情中的两人更要把握好距离的尺度。在很多时候，关心成了温柔的束缚，感情成了甜蜜的陷阱。

人与人之间的相处，往往要保持一定的距离。但由于双方关系的不同，这个距离是可以随时调整的。人类学家爱德华·霍尔博士清晰地将人及交往划分了四种距离。

### 1. 亲密距离

亲密距离是人际交往中最小的距离，几乎等同于我们常常提到的亲密无



间。如果双方的关系足够亲密,两人的距离可以缩短至 15 厘米之内彼此可能进行肌肤相触,耳鬓厮磨,以至相互间能感受对方的体温、气味和气息。将距离扩大至 44 厘米之内也属于这个范围,这个距离足以让你清楚看到对方的表情和眼神,也可以直接拉过对方的手或促膝谈心。仔细想想,你与多少人能达到亲密的程度?

## 2. 个人距离

我们将范围距离在 45~76 厘米的距离称为个人距离,这个距离是人际交往中稍有分寸感、有部分身体接触的距离。将近 1 米的距离,仅能保证亲切握手和友好交谈,是熟人间的距离。如果和陌生人维持这样的距离,可能会引发别人的反感,或怀疑你的企图。将距离扩大到 122 厘米之内,就是任何人都能自由进入的安全距离。

## 3. 社交距离

在 1.2~2.1 米之间,完全超出了熟人的关系,只能体现出一种社交或礼节上的较正式的关系,一般在工作环境或社交聚会上,人们都会保持这种距离。

在 2.1~3.7 米的范围内,则是一种更加正式的社交关系。比如,在工作招聘时的面谈和毕业时的论文答辩中,HR 和应聘者,教授和学生之间就保持着这样的距离。

## 4. 公众距离

在社交距离之外的所有距离都被包括在这个范围以内,就是一个能容纳所有的空间。在这个范围内的人群,相互未必会发生关系,大多视而不见。

你选择什么样的交往距离,往往是交往双方是否亲近、是否喜欢的重要标志。在你了解到初步的距离关系划分法之后,就能通过两人的关系远近,来判断和调节距离的弹性。能做到不近不远、不亲不疏,需要掌握一定的技巧,其中的奥秘,真是需要下大工夫才能明白。

首先,需要考虑不同个体的文化背景差异。国人认为直接的身体接触,最能体现两人关系的亲密,但在很多国家,身体上的接触是不被接受的。由于文化背景的不同,每个国家对距离的理解都有差别。往往会出现阿拉伯人



总嫌对方过于冷淡，而北美人却接受不了对方过度热情的情况。

其次，要注意性格的差异。有的人生来热情，对距离或接触什么的，都认为是很自然的事情，也不会把这些放在心上。但一些内向、孤僻的人则对过于靠近的人非常敏感，即使对好友和家人，都会保持一定的距离。

再次，尊重他人的习惯。有些人并不是内向，也不是怪异，他们只是有洁癖，这些人不习惯肢体上的接触，包括握手。这个时候，我们应该尊重对方的习惯，实在没有必要强求。

最后，灵活机动处理人际距离。在和陌生人交谈时保持分寸，是非常好的习惯，然后，随着关系的变化随时调整交际的距离，会让人觉得舒服安全，没有压力。

通用电气公司的前总裁斯通先生就是运用刺猬效应的高手，对管理层尤其如此。在工作场合和待遇问题上，斯通从不吝啬对管理者们的关爱，但在工余时间，他从不邀请管理人员到家做客，也从不接受他们的邀请。正是由于懂得保持适当的距离，使得通用公司在各方面的发展都“节节高”。他的原则是，与员工保持一定的距离，不会让人觉得你高高在上，也不会混淆身份，这是管理的最佳状态。而且这个原则对所有人都一视同仁，既约束了自己，也约束了员工，从而最后取得了成功。

对年轻人来说，掌握交际交往，或者工作中的刺猬效应都是十分必要的，能做到疏者密之，密者疏之，可能就是刺猬效应所能达到的最高境界吧。



## 空白效应——若有胜无的艺术

中国水墨画讲究留白，艺术大师往往也是留白大师，方寸之间留白的魅力无穷。南宋马远的《寒江独钓图》，画面上只有一只小船和一个渔翁，画中虽然没有一滴水，却让人觉得烟波浩渺。国画大师齐白石先生画的虾，可谓一绝。可是，他从不在画中加上水，奇怪的是，虽然画中无水，却好像更能让人想象出“虾在水中游”的神奇效果。正如“此处无声胜有声”，这里更像“此处无水全是水”，似无胜有的艺术，更能给人想象的空间。

留白是一种智慧，也是一种境界，本是关于艺术作品审美欣赏的概念，指的是给读者留下想象的空间，读者完全可以凭借自己的想象，从而对作品有深层次的理解和把握。心理学家将这一现象叫做“空白效应”，指的是故意设悬念、吊大家的胃口，给他人留下想象的空间，更能激发人的好奇心和求知欲，让大脑变得活跃起来。

人和人的交往，也是如此，三句五句便能交代清楚的东西，就不必穷追不舍，谈话也要讲究留白的艺术。在特定的环境下，语言会变得苍白无力，比如在演讲的过程中，适当增加一点留白，给大家留一点想象的空间，反而能取得意想不到的效果。比如，适逢“唐山大地震”纪念日，学校组织了相关的演讲比赛，你不妨不直接带入演讲的主题，先告诉大家“这5分钟，留给大家，一起向在灾难中死去的同胞默哀。”无声的开场，一定会让大家印象深刻。

教育犯了错误的朋友或同事，恰当地运用留白也很重要。有人仗着自己有道理，喋喋不休地指责别人的过失，这样只能让人心生厌烦，产生反效果，不只不想去面对自己的过失，反而对你心怀不满。有的时候，你明明好意好意，却收不到应有的感激，反而被别人认为多管闲事。

小天是单位新来的同事，最近总是被老板指责，有好几次都是当着所有同事的面，他自己心里不好受，大家听着也尴尬。情况一直在持续，让小天





难过的是，这种状况没有好转，还变本加厉，他也不知道自己哪儿不如别人。

小铭和小天是同期入司的朋友，两人初到陌生环境的时候，一起走过了最初的羞涩和孤立无援，关系一直很好。小铭看到小天的情况，自然很为他着急。他仔细分析了小天的情况，认为还是他业务水平不行。同期进来的人，有的早就能独当一面，可小天还是错误不断，老板自然看他不顺眼。

仗着和小天关系好，小铭直接找到了他，开门见山就谈起他的缺点：“小天，你知道自己为什么总是被老板点名吗？”

按照小天的心情，天天被老板点名的滋味已经不舒服，也不大愿意在好友面前提及这个话题，但被小铭这么说出来，也不太好意思说什么，只能保持沉默。

小铭见小天没有回应，便又接着说：“不是你不勤恳，也不是你不认真，而是你的业务水平，实在不行……”

说到这里，小天立刻变了脸，心想，每天顶着老板的压力已经受够了，难道还要受你的气吗？没等小铭把话说完，扭头就走了，临走还留下一句话：“我业务再不行，也用不着你来管。”

一句话没说对，两人好友的关系陷入了僵局。其实小铭话没有说完，他本来打算利用自己的休息时间，好好帮小天恶补一下业务，看看能不能找出影响他效率的症结，没想到，好心办坏事，不但没有帮到他，还失去了一个好朋友。小铭的错误，就在于实在不懂语言的艺术。

有的时候，批评或善意的提醒完全没有必要说得这么直白，稍微提示一下，剩下的东西全由他自己去思考更好。比如，小铭完全没有必要直接告诉小天他的弱点所在，甚至只是问一句：“小天，最近的工作哪里让你觉得不顺手？”小天如果说，就会立刻向你倾诉他的烦恼所在，如果他从没想过到底是什么让他最近总是受责备，他也会就此好好想到到底是什么地方的“不顺手”。如果他实在没办法自己找出根源所在，小铭在这个时候再适当提醒：“是不是工作效率太低，或对某个环节总是把握不了。”想必效果一定比平铺直叙要好得多。

留白也是一项艺术，使用的时候要把握火候，过早或太晚使用，都不会产生预期的效果。像国画大师如果过度使用留白，画面中空空如也，什么都没有，难道还能称为国画吗？充其量算是行为艺术。演讲时，如果过分使用



留白，三分钟停一下，五分钟顿一下，留白的初衷则完全不能实现，你的演讲也布满了“石头”和“大坑”，完全失去行云流水的感觉，让听众更不舒服。

留白绝不是简单、随意的事情，不是你想留就留，想白就白。在掌握火候的同时，也要精心设计，找到引与发的必然联系，让你的留白发挥最大的效应。对年轻人来说，掌握留白是比较困难的事情，能对这项效应融会贯通，你的说话技巧才算到达一个新的境界，也为你能成为“社交明星”加分不少。



## 古德曼定理——聆听威力无穷

滔滔是办公室里最爱说话的人，无论和谁，三五分钟就能混个脸熟，半个小时下来就能“称兄道弟”，只要在办公室，准能从声音判断她到底上没上班。和别人说话，她也总是主角，谈的是她爱吃的东西，爱看的电影，谈的是她从小到大的光辉业绩。奇怪的是，文静却是办公室人缘最好的。大家有什么是都喜欢找她聊聊，聊聊女儿的入托难，聊聊婆媳之间的相处难，聊聊工作中遇到的困难。文静也不是能说的人，经常只能看到她低头工作，很少看到她抬头讲话。滔滔不能理解，自己这么喜欢交流，为什么还不如文静得到的信任多？

这就是心理学上的古德曼效应，基本原理就是没有沉默就没有沟通。倾听属于有效沟通的必要部分，有了倾听才能使思想达成一致，感情更加通畅。

曾经有个小国向我国进贡了三个金人，金碧辉煌的模样把皇帝高兴坏了，但这个国家的使者却给皇帝出了一道难题：哪个金人最有价值？皇帝想了很多办法，称重量、看做工，结果都是一模一样，没有一点儿区别。泱泱大国，连一道问题都回答不出来吗？国王很是着急。

最后，一位老大臣拿出了三根稻草分别插进三个金人的耳朵。插入第一个金人的耳朵里的稻草，从另一边耳朵出来了；第二个金人的稻草从嘴巴里直接掉出来了；插第三个金人的稻草却掉进了金人的肚子，什么响动也没有。老臣说：第三个金人最有价值！使者沉默了很久，说：这是正确答案。

很多时候，最有价值的人并不是最能说的人，善于倾听，少说多做，才是个人的优秀品质。古人的一句“沉默是金”便是最好的说明。年轻人交际很容易走入误区，把沟通简单地理解为说话，认为只要说个不停，就是成功的沟通，这是职场新人的通病之一。年轻人天真真诚，充满热情，逢人就热



络，总是滔滔不绝，生怕被别人认为内向，或难以沟通，很少有沉默的时候，也不会介意大家有没有在听他说话，自顾自地说个没完，根本不在乎是否言过其实或夸夸其谈。直接将说话等同于沟通，缺少聆听其实大错特错。

聆听是非常重要的职业素养，职场中的所有人都以拥有这种素养为荣。懂得聆听，是被人喜欢的前提。懂得聆听的人，才会有朋友，才能从他人的语言中判断他人的意图。善于聆听的人，大多是有涵养的人，他们明白聆听是对他人的尊重。越是这样的人就越善于放下架子去听他人说了什么。

聆听能拉近人与人的距离，是优秀管理者必备的重要素养。人民的好公仆焦裕禄，新时期领导干部的楷模郑培民，人们念念不忘他们。为什么？并不完全在于他们为民解忧的本领和才华，而首先在于他们心里装着人民，善于倾听群众的呼声。

有理不在声高，沟通也不需要话多，适时运用古德曼定律，掌握聆听的重要。聆听也有妙招，掌握其中的技巧会让聆听的功效大增。

(1) 和别人聊天时要全神贯注，不要因为不是自己说话，就胡思乱想，注意力必须放在对方身上，才能表示你对他的尊重，才能掌握对方的肢体语言，明白对方说什么，以及想要表达的意思。

(2) 聆听是一种礼貌，鼓励对方先开口，不要急于表达自己的态度。让对方先表达意见，他会觉得你在尊重他，有助于建立融洽的关系，彼此接纳。

(3) 聆听时，你的肢体语言也相当重要。即使我们没有开口，肢体语言和表情也能清楚表现内心。交叉双臂、手放在脸上，耸肩或抖脚此类表示内心不耐烦或轻蔑的肢体语言最好不要出现；相反，面带微笑，注意对方的眼睛，根据节奏点头或发出适当的赞叹，是对谈话者很好的鼓励。

(4) 非必要情况，不要打断别人说话。真正想倾听别人的人，不会打断别人的谈话，添加自己的意见，或对他人的做法指手画脚，处处想显示出自己高人一等。有的人在听别人谈话时，别人一句话还没有说完，就随便打断，随意插话，让谈话难以持续，这是很难沟通的一种表现，也是很很礼貌的行为。

(5) 如果谈话者的心情开始激动，作为同性，此时不妨给他一点肢体上的鼓励，拥抱和拍抚能及时稳定对方的情绪。适时递给对方一点热茶或咖啡，让他感受到正在被关心，也容易让人重新振奋。



(6) 无论对方说的事情在你看来有多微不足道或可笑，请不要表现出一丁点儿的不屑和厌倦，对方向你倾诉，是对你的信任，是对你人格的相信，请不要嘲笑、伤害他人的自尊心，即使心里并不赞成，也要找机会诚恳表达，给予充分的理解和安慰，不要让对方认为你的态度太过傲慢。

(7) 聆听并不是被动接受，发现对方的观点，可能影响到他的世界观时，在他表述完自己的意思，并希望得到你的回复时，你可以从他的角度出发适当提醒，尽量要保持观点的客观和公正。

年轻人刚进入社会，缺的并不是说话的能力，缺的往往是倾听的技巧。你必须认识到这方面的重要性，并且想改进它，如果缺少基本的聆听将成为你最大的缺陷。还有一点，当你真的想听别人倾诉的心事的时候，就不要随随便便选在人多嘴杂的公共场所，两人尽量找一个不受干扰的地方交谈，起码不会让你太容易分心。



## 名片效应——聪明地介绍自己

名片是以介绍个人为主体的卡片，是便于他人联系的一种卡片，上面印有联系人的基本资料和信息，是在人际交往中必不可少的工具。名片效应指的是在交际中，如果表明自己与对方的态度和价值观相近，就会使对方觉得你与他相似。恰当地使用这张“心理名片”，可以尽快促成人际关系的建立。

求职时有没有过这样的经历：求职前要对应聘公司的基本理念和发展历程有个基本了解，做到我们常说的“知己知彼”。如果在面试的过程中，你能在对话中渗漏出对该企业的点滴认识，或是一些自己的看法，都会给 HR 留下很好的印象。

小黄刚刚大学毕业就经历了失业的痛苦，应聘了好几家单位都被拒之门外，拒绝的理由也不外是没有经验，看着稚气。小黄有些沮丧，但他并没有垂头丧气，在翻看了所有能看到的“面经”后，又揣着希望应聘了一家新公司。在面试准备过程中，小黄打探到老总过去的经历，发现和自己有几分相似，都是从农村出来靠自己的努力念完了大学，就打定主意在这方面做文章。面试期间，他发现老总也在考官之列，便聪明地谈起了自己的出身成长和求职经历。老总果然感同身受，一边微微点头表示赞同，一边当场拍板让他下星期来上班。

小黄的可取之处在于没有因为一次碰壁就一蹶不振，他的聪明之处在于在借鉴他人经验的基础上，合理使用了名片效应，最终得到老板的共鸣，幸运地得到了“饭碗”。

美国前总统里根在竞选总统时手法多样。在向一群意大利裔的美国人讲话时，他说道：“每当我想到意大利的家庭时，总是想起温暖的厨房，以及更为温暖的爱。”接着，他又讲了一个笑话：有一家人一套狭小的公寓里住了一



段时间后，决定迁到乡下的大房子去，他们的朋友问这家12岁的儿子喜欢新家吗？孩子毫不犹豫地喜欢，说他和哥哥姐姐都有了自己的房间，只有可怜的妈妈还是和爸爸一个房间。

笑话拉近了里根和当地选民的距离，也推销了他和蔼可亲的形象，他的笑话也是一种名片效应。

名片能让大家第一时间记住你的相关特征，比如单位和姓名；名片效应，还能让你在第一时间被人记住。比如，你在介绍自己的名字时，直接告诉人家你叫“王芸”，不如告诉你的名字和当下最红的“小沈阳”在《乡村爱情》里的姑姑同名。再或者，自我介绍时，强调自己最容易让别人记住的地方：曾在某某知名杂志社工作过。那别人想起你的时候，即使一时半会儿想不起你的名字，至少还记得你曾在某杂志社工作过。

恰当地使用你的心理名片，要善于捕捉对方信息，寻找能迅速引起对方共鸣的点。像一位男生想追求一位女生，在知道对方喜欢韩国偶像明星的情况下，为表现自己的与众不同，却当着对方的面，不只一次表示自己对韩国明星的厌恶，数次痛骂女方最喜欢的偶像组合，取得的效果当然是对方一看到你就躲，哪里有进一步发展的空间？

如果你在初次见到新同事时，能迅速捕捉到他的兴趣点，名片效应就会威力十足。比如，你刚上班，上司是一位三四十左右的高雅女性，这个时候你完全可以从她的外表或发型寻找兴趣点，这可以说是百发百中，适当的夸赞绝对会让她觉得你也是一个品位不凡的人。

在准确捕捉信息之外，也要懂得把握时机，恰到好处地打造自己的心理名片，也会取得出其不意的效果。

王连是公司市场部的经理，有一次他奉命和一位以难搞著称的客户谈判。这个客户在业界是出了名的难对付，王连为应付他也做了充足的准备工作。但谈判开始，客户就不停地刁难，挑出了种种错误，找出了各种理由想取得最多的折扣。同时，王连也明白公司的价位在同行中绝对最低，也就意味着绝不可能让步。于是，虽然双方你来我往，却始终僵持，两个小时没有任何进展。就在王连几乎想放弃这笔生意时，他发现这个客户正在偷瞄放在一边的手机。



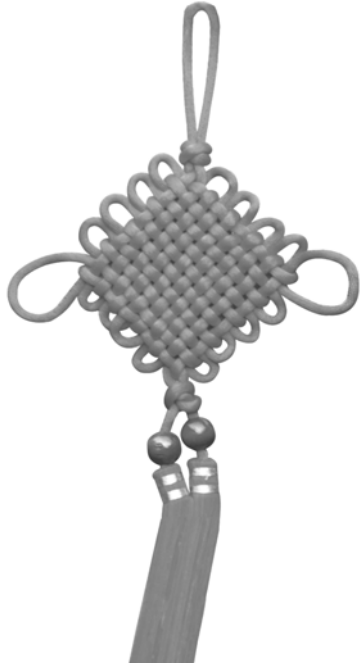
发生了什么，竟能让客户在关键的谈判时刻分心？王连立刻宣布休息十分钟，从负责茶水的服务员处得知客户正在翻看激战正酣的一场 NBA 比赛的实时赛况。好了，王连豁然开朗，遂向客户建议看完比赛后，再继续谈。客户当然满口同意。王连陪同这个客户看完了剩下的半个小时比赛，绝口不提生意的事情，反而大谈各种八卦和轶事，客户也开心打开了话匣子，两人的关系突然融洽起来，竟然开始称兄道弟。

比赛结束后，谈判继续进行，完全没有之前的剑拔弩张，氛围轻松了不少。王连干脆据实谈起了公司的处境和行业的不景气，客户也一再表示理解。最后，在双方都满意的情况下谈成了合约，王连一分钱都没有让。

王连的例子就是名片效应在商场上的运用，谈判中，想让对方接受你的观点和意见，首先让对方把你视为拥有共同利益的人。客户之所以不像之前那么刁难王连，就在于他从心里认同了王连的身份，不是把他当自己生意的对手，而是认为是自己的兄弟和哥们，谈话办事自然更容易。

年轻人在为人处事中，积极地向大家展示自己非常必要，很多时候，恰到好处地展示自己、表现才能，才是获得成功的关键。动物界中，雄鸟的羽毛一般会比雌鸟更加茂密和美丽，就是为了赢得异性的注意和喜爱。为人低调确实是很好的品德，但如果稍微花点心思，打造一张心理名片，适当地展示自己，让大家更迅速地了解你，也不失为一件好事。





## 第 6 章

### 打工初体验 ——规划你的职场心理

- ※ 摆脱过度理由效应——工作为了谁
- ※ 职商——没听说过吗？那你 out 了
- ※ 责任分散效应——你对工作负责吗
- ※ 安泰效应——众人拾柴火焰高
- ※ 期待效应——被人看好的感觉很妙
- ※ 马太效应——树立自己的好口碑
- ※ 破窗效应——坏习惯要“胎死腹中”
- ※ 出丑效应——不做十全十美的人
- ※ 蘑菇效应——珍惜不见阳光的日子
- ※ 齐加尼克效应——别让紧张淹没自己
- ※ 海格力斯效应——冤冤相报何时了
- ※ 泡菜效应——和优秀人才打交道
- ※ 鲶鱼效应——懒惰是阻碍进步的最大障碍
- ※ 三明治效应——对待批判愉快接受
- ※ 酝酿效应——遇到困难偏要迎难而上



不少年轻人进入职场后，依然保持着学生的心态。他们期望上司和同事，也能像家长和老师一样，时刻提点他们，时刻鞭策他们，殊不知，环境变了，过去的人际关系也不复存在。心理变化，若追不上环境变化和身份变化，只会让年轻人的处境变得复杂，孤立无援的感觉会让他犹如置身“荒岛”。规划职场生涯的同时，也要有步骤地建设你的心理职场。

## 摆脱过度理由效应——工作为了谁

你工作是为了谁？为了父母？为了挣钱？还是为了实现更好的自己？有很多年轻人，学了不喜欢的专业，找了不喜欢的工作，不喜欢这、不喜欢那，当不喜欢成为阻碍你努力进步的借口，浑浑噩噩、混过一天是一天，也就成了你的基本状态。除了不喜欢，阻碍你进步的借口还有很多，诸如领导不器重、同事不配合等。

每个人都会为自己的行为寻找理由和借口，力求让自己的行为看起来更加合理，如果外部的原因已经足够对自己的行为做出解释，便不会再寻找内部原因，这就是过度理由效应。比如，很多人将工作上的不顺归为父母强迫或领导不赏识，很少还会继续从自己身上找原因。生活中，往往还有这样的现象，家庭中的妻子和丈夫常常无视对方为自己做的一切，他们觉得这是“对方应该做的，也是自己应该获得的”，但如果得到他人的关心和帮助，就会认为帮助自己的人“心地善良”，这也是一种过度理由效应。

一个有趣的故事：一位老人在乡村修养，附近住着一群顽皮的孩子。孩子们整天追逐打闹，严重影响了老人的休息。于是，老人想了一个办法，每天根据孩子们吵闹的情况给予不同的奖励，谁叫的声音大给的报酬就多。当孩子们开始习惯只要吵闹就有报酬之后，老人逐渐减少了奖励，最后无论孩子们怎么吵，老人一分钱都不再付出。孩子们认为受到的待遇越来越不公正，他们觉得“既然不给钱了，那谁还叫啊？”于是，所有的孩子都不再吵闹。



聪明的老人运用过度理由的心理，巧妙地让孩子们认为，他们之所以会吵闹，都是因为老人给予的报酬，忘记了吵闹的初衷只是玩耍。当孩子们习惯了用外在的理由获得报酬来解释自己的行为，一旦外部理由不再存在，吵闹的行为自然也会中止。过度理由效应给大家一个有益的提示，做事不要只看表面的原因，当你希望一件事情得以继续，就不要给它足够的外部理由。

苏宁毕业以后自己开了一个工作室，零碎接些散活，虽然挣得不多，但足以应付日常开支，唯一的不足就是压力太大、工作太累。经常为了应付难缠的客户，要整夜加班准备不同的策划；为了让客户满意，还要陪着笑脸殷勤伺候。虽然苏宁很喜欢目前从事的工作，但一想到某些客户刁难的嘴脸，就忍不住想放弃自己给自己打工的日子。每当要低声下气地同外行人谈理念、谈创意的时候，苏宁都会想到陶渊明“不为五斗米折腰”的故事，心情也会越来越沮丧。

苏宁现在的状况很糟糕，虽然他喜欢自己目前的工作，却为当前的状态不满。其实，人生中哪有那么多的完美和尽如人意？白玉微瑕也能价值连城。他也明白自己给自己打工能少受领导的窝囊气，但直接同各色人等打交道却让年轻的他有些应付不来。服务于人带来的挣扎和有求于人造成的地位不等，小伙子觉得自己的尊严正在被侵蚀，于是怂恿他放弃的外部原因也就越来越多。

那么到底他该不该放弃已经小有所成的那点“事业”？我们可以帮小伙子做个全面的梳理。

(1) 苏宁并不是不喜欢自己的工作。自己挣钱自己花，一可以锻炼自己，二不用看领导眼色，更主要的是收入也挺丰富。

(2) 虽然碰到了让他头疼的客户，但也结交了很多朋友，其中还有几位与他意气相投，结为莫逆。

(3) 如果小伙子不想继续自己的工作室，是因为受了太多的闲气，但如果结束这个工作室，就能保证替别人打工的日子没有更多的闲气吗？

小伙子如果因为受了委屈，又年轻气盛，情急之下赶走顾客，关了生意，是肯定要后悔的。凡做过生意的都知道，生意不能停，一停就不容易再做起来。如果足够喜欢，就请不要寻找太多的外部理由影响自己对内心的判断。苏宁要及时明白自己工作的动机，为了生活，为了兴趣，为了什么都好，这



些都是支持他继续干下去的理由，而那些源于外部的干扰始终都是浮云。

像苏宁一样的年轻人还有很多，刚上班，一切都新鲜、好玩，三五天之后，新鲜劲一过，就觉得每天朝九晚五很无聊。上班变成了混日子，待过一天是一天，不求有功，但求无过，风平浪静就是 365 天。这样的人在上班的时候，最需要明确的就是工作的意义，排除一切“过度理由”，寻找最值得你为之奉献的东西。

工作是施展个人能力的舞台，没有工作或无法工作的人，肯定不会明白其中的乐趣。找到属于你的舞台前，你要明白工作的意义不是为了父母、不是为了师长，而是为了施展你自己的决断力、适应力、协调力，施展你从学校学到的知识，完美而充分地表达你自己。没有任何一项活动能像工作一样能够让你充实、满足，并回报你相应的物质财富。

态度决定人生，对职场的态度是你对人生态度的直接表现，职场成败也是衡量人生成败最直观简单的标志。如果此前你对工作并没有太多看法，只求“做一天和尚撞一天钟”，那还是花点时间改掉错误的观点吧，因为工作是值得我们用生命去做的事。



## 职商——没听说过吗？那你 out 了

听过 IQ、听过 EQ，没听过 CQ，那么你 out 了！IQ 是智商，EQ 是情商，那么 CQ 又是什么商？职商的简称是 CQ，全称职业智商。它是工作时智商和情商的综合体现，是一种包含判断力、精神气质、积极态度的综合智慧，关乎自我与工作，也关乎职业的现状和发展。

强子工作能力不错，工作表现也挺好，在几次重大项目中力挽狂澜，着实帮公司赚到了钱，老板也很器重他，凡是重要场合都带着他，众人都认为他“居功至伟”，随着强子地位的提高，他的自大也开始膨胀，有时候甚至会目中无人。见到前辈不打招呼，见到晚辈不理不睬，所以大家对他不像过去那么亲热。如果强子能一直“红”下去也就罢了，偏偏在一个重大的项目中，他失策了，让公司蒙受了大笔的损失。强子心里肯定不好受，但没有一个同事安慰他、鼓励他，反而出现了不少“落井下石”的人。不少同事当着他的面直戳痛处，还有好几次他听到有人在背后高声嘲笑他，但他什么也说不出口。

混到这个地步，强子在公司还呆得下去吗？果然，一个月后，不堪众人冷嘲热讽的强子于众目睽睽之下递了辞职信。强子让自己在短时间内迅速“孤立无援”，除了性格上的原因，还因为他的职商实在太低了。春风得意时就目中无人、沾沾自喜，殊不知三十年河东、三十年河西，这不，还不到三十年老板身边的红人居然变成了“丧家犬”。如果我们反过来想一下，强子在他工作顺利时，依然保持了过去的作风和态度，对所有人都面带微笑，那么在他处境困难时，即使没有人帮他说话，至少也不会有人趁机排挤他。

很多年轻人，智商不低，情商不低，但职商却不高，双高的效用反而大减。此时，他们最需要的就是迅速提升自己的职商。职商包括什么，难道真



的只是智商和情商的综合体现吗？别忘了，还有一个最重要的前提条件，那就是在职场。心理学家将职商的全部含义凝缩成了几个字母：EELTAP。

第一个“E”是英文“Education”的缩写，即告诉你在职场上，教育是必不可少的；第二个“E”是英文“Experience”的缩写，这里的人生经验，包括了社会经验和家庭经验；“L”是英文“Leadership”的缩写，领导的才能、合作精神也是职商的重要组成部分，无论在哪儿，一个人永远是势单力薄的弱势群体；“A”是英文“Attitude”的缩写，对工作，对生活，态度应该始终是端正的；最后的“P”有双层意思：对工作要有热情“Passion”，有了热情才会产生效益“Performance”。很好理解吧？你的劳动是有报酬的，优秀的表现自然会得到丰厚的报酬，在这方面，谁也不用做“雷锋”。

我们可以从五个层次来分析职商的具体情况，仍以强子为例，教育他肯定不缺，正规本科院校毕业，能力也有，早期的工作表现证明了他的实力。就人生经验看，他显然还单薄，也没有经历过类似的事情，极度匮乏的社会经验让初出茅庐的小子刚得势就上了“天”。领导才能他更是缺乏，还没当上领导就摆明了态度要与大家划分界限，谁都瞧不上，哪里会明白团队的含义？至于态度，强子的态度值得所有年轻人引以为戒，只是稍有表现，尾巴就翘上了天，明显的“小人得志”。除了智商，强子的其他四个方面差得还很远远，一个职商不高的人会落到最后的地步，有那么一点咎由自取的味道。与强子形成鲜明对比的是，很多实业家在拥有了成功和财富之后，依然保持了最初的态度和美德。

为什么满腔热情的年轻人找不到工作？为什么饱读诗书却没人待见？为什么精心设计每一个环节最后毁于小疏忽？这一切都是由于不重视职商所致。

海冰重点大学毕业，求学期间发表文章无数，毕业后就职于报社，本来希望能够大展宏图，不料在走上采编岗位前，却得在校对部门实习一整年。面对要经常加班到深夜的无聊工作，年轻气盛的海冰发起“罢工”。几经波折，终于如愿以偿到了采访部，却发现记者的生活并没有想象得精彩。工作没走上轨道的年轻人被同事贴上了“大事做不成，小事不愿做”的标签。

海冰之所以陷入高不成低不就的局面，完全在于他看问题从不在自己身上找原因，他不知道生活没有错，错的只是自己对生活的态度，单位也没有



错，错的只是自己对工作的态度。他的职场失意跟他的职商太低脱不开干系。

Ann 在一家公司做行政职员，由于公司深受经济不景气影响，高层放出风声，行政部门要裁掉两个名额。本来性情温和的她，在得知消息后脾气大变。为了让自己幸免于难，Ann 开始无故向领导献殷勤，端茶倒水，嘘寒问暖，为了邀功还打起了“小报告”。这些上司眼中的美态，成了同事心中的奴才相，矫揉造作的惺惺作态让同事避她不及。谁知公司偏偏在这个环节实行民主，由大家投票选定裁员人选。早已犯众怒的 Ann 当然成了众矢之的，高票当选，离开了公司。

机关算尽太聪明，Ann 聪明外露的“小人之举”让她的人际关系崩塌，就算这次裁员她能侥幸逃过一劫，她未来的职场生涯也未必好过。想在职场屹立不倒，不只要有扎实的知识技能，还必须拥有健康的心态，拥有能够应付工作中突发问题的能力，能够与同事携手合作共同进步的人际关系。

说了这么多，可能有人会质疑职商的专业性和权威度。这个概念由美国著名的《商业周刊》于 2002 年第一次提出，它是根据全球 500 强公司多年的人力资源经验得出来的权威结论。既然已经知道了职商五层次，我们又如何提升自己的职商呢？

首先，就个人宏观看，应该树立职业道德观，形成正确的职业思想，养成良好的职业习惯，提高自己的职业技能。前三项属于价值观的内容，会在你的一生逐渐形成并成型，你要凭借后天不断的修正来完善它。至于后一项，你可以通过不断学习，在工作的实践中，让自己成为该领域的专家，成为别人不可替代的业界 NO.1。

其次，在微观具体事务的处理上，我们也要学会思考和分析，不盲从、不轻率；面对挫折，保持微笑，面对困难，迎难而上；不把生活带入工作，时刻提醒自己是职场人，不要纵容自己的依赖和娇弱；要学会科学规划自己的职场生涯；还要时刻控制人类的劣根性，比如贪婪和自满等。

职商如此重要，但就像罗马不是一天建成的，这种素养也不是一朝一夕能够成型的。但好在没成型就意味着有改变和提升的空间，未来的日子还长，你是想不明不白干到六十岁就退休，还是默默提升自己的智商，让自己终有一天能在职场上呼风唤雨？





## 责任分散效应——你对工作负责吗

如果三四十岁的人对年轻人不满，最常说的一句话就是：一点责任感都没有！面对类似指责，年轻人总觉得无力招架，毫无还手之力。没有责任感，在很多人听来虚无缥缈，还有更多人甚至连什么是责任感都不知道。有人说：“我还未成家，要对谁负责？”拥有责任感就只是对家人负责吗？显然这种想法有失偏颇。

汉语词典对责任感的解释是：“自觉做好分内的事。”这样一来，这个名词立刻清晰了，只要是你分内的事、该做的事，你自觉做好了，就说明你有责任感；如果你对分内的事置若罔闻，能拖就拖，则说明你没有责任感。

责任感是一个人对自我、自然界、人类社会，主动施以积极有益作用的精神。不要小瞧责任感的力量，它能创造任何奇迹。世界上，凡是做出重大贡献的杰出人物，他们创造出的奇迹皆是责任感使然。几年前，美国著名心理学博士埃爾森对世界 100 名杰出人士做的调查显示，其中 61 名竟然并非是在自己喜欢的领域里取得了辉煌的业绩。他们靠的是什么呢？有人给出了答案：把工作当做一种不可推卸的责任担在肩头，全身心地投入其中。

和成就非凡的人相比，普通人又如何看待责任感呢？你是否因责任感对自己的工作付出百分之百的辛勤和汗水，付出百分之百的努力？恐怕没有多少人能够做到。我身边有不少人为自己的不努力找出了各式各样的理由：“实在不喜欢这份工作”，“看不到前途”，“反正大家都是混，我也不想好好干”。

阿典是一个聪明上进的年轻人，参加工作后也挺勤奋，也希望能有一番作为，提前奔小康。刚上班的时候，他每天第一个上班，最后一个下班，脏活、累活、跑腿活，什么都抢着干。但时间一长，阿典不禁有些气馁。办公室的前辈没人在工作，一杯茶，一份报纸，就能待上一整天。大家谈论的不是昨天晚上连续剧的内容，就是单位某某头儿的八卦，坐够八个小时就下





班，不肯在办公室多待一秒钟。阿典勤快，他们就把所有活儿都扔给了这个年轻人。慢慢地，阿典心里越来越不平衡：自己一个人干三四个人的活，别人悠哉悠哉，就自己累死累活的，凭什么？长期压抑的心终于爆发了，在上班一年后的某一天，阿典做出了消极怠工的决定，反正活是不多干了，工资也照样拿。

阿典本来是一个很有责任感的人，可在满腔热情逐渐熄灭后，他的责任感也渐渐退却。就某件事来说，如果单个个体被要求单独完成任务，责任感就会很强，容易做出积极反应；但如果一个群体共同完成任务，群体中个人的责任感就会很弱，大家都希望他人能多承担责任，面对困难和责任往往都会后退。

这是什么情况？就好比如果你担任独唱，必然会全力以赴、竭尽全力展现你的才华；但如果你参加的是合唱，就会想：反正大家都唱，我就随便哼两句，省省力气也好。这就是责任分散在作怪。

有这样一个故事：几个好朋友打算一起凑酒喝，遂决定每人从家里带一壶酒倒在坛子里一起喝。其中一个人想，这么多酒倒在一起，我拿一壶水掺在里面，应该谁都喝不出来吧？于是，这个人就自作聪明地拿了一壶水，倒进了坛子里。等大家都倒完了酒，他舀起一碗就往嘴里送。了不得啦，这哪里是酒，索然无味，明明是白开水嘛！原来，每个人都抱着相同的想法，谁都没有带酒，带的都是水。

你说，这究竟是人多好办事，还是人多事难办呢？如果一个故事没能触及你，真实发生的事情也许能让你印象深刻。

1964年3月13日凌晨3点左右，在纽约郊外某公寓前，一个年轻女子结束了酒吧的工作，在回家的路上遇袭，于是她大声地呼喊：“救命，救命！”听到喊叫的附近住户纷纷亮起了灯，吓跑了歹徒。当一切平静后，歹徒又跑回来作案。在她继续喊叫后，附近的住户又亮起了灯，歹徒又被吓跑了。当这名女子觉得安然无恙，能安全到家时，歹徒又再次出现，将她杀死在家门口楼梯上。在这个过程中，尽管她大声呼救，她的邻居中至少有38位到窗前观看，但没有一人来救她，甚至没有一人打电话报警。

这个例子，并不是说明众人如何冷酷无情，社会道德如何沦丧，说的只



是责任分散的极端例子。当一个人遇到这种场合，会清醒地认识到自己的责任，会毫不犹豫地想出办法给予帮助；但如果许多人同时在场，每个人都会下意识将责任分散给身边的其他人，甚至连自己的责任都无法意识到。这就是责任分散效应的可怕所在。

责任感如此重要，年轻人在走出校园、走进社会的那一刻，就该认识到自己身上的那份责任，就该意识到自己该做的分内事。宏观来说，你要对整个社会负责，具体到微观，你也该对自己的工作负责。

你的工作绝没有想象的简单，在工作之初，你会接触到许多类似责任分散效应的情况，这时候，你该怎么办？像上文提到的阿典一样，自暴自弃、同流合污，还是坚持自己、独善其身？对工作，你首先要明确，工作不是为别人而作，而是为自己在做，就算服务别人让你心不甘情不愿，换个角度看，你得到的虽然不是工作报酬，却是技术上的锻炼，品质的提升和名誉的提高。

工作中，遇到同事把所有的事都推给你，或出现没人愿意承担的责任时，不妨给自己一个机会，试着去承担。换个角度，机会也是来之不易，也是积累人力资本的大好机会。不要总是惧怕付出没有回报，生活是公平的。能力越大，肩负的责任自然也就越多。当你一步一步走向成熟，承担的责任越来越多时，也说明你正一步一步走向成功！



## 安泰效应——众人拾柴火焰高

古希腊有个大力神叫安泰，他是海神与地神的儿子。安泰虽然力大无穷，但也有一个弱点，就是不能离开大地，离开母亲的滋养，便会失去一切力量。他的敌人在刺探到这个秘密后，设计让他离开大地，把他高高举起，在空中杀死了他。

虽然这只是一个神话，但俗语说得好：众人划桨开大船，众人拾柴火焰高，这就是安泰效应。一旦脱离了相应的条件，你会失去某种能力，就像鱼儿离不开水，花儿离不开阳光。没有集体的支持，任何支持都是软弱无力的。谁都不能失去力量的源泉，失去赖以生存和发展的必要环境。一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝。这三个和尚虽然是一个团体，但他们因为没有水喝，互相推诿，不讲协作，将团体的效率降到最低，这就是安泰效应的反面典型。

妍丽是个不太活泼的女生，在一家策划工作做文案。凡是有过这方面经验的人，大概都清楚，这份工作总是要求你不断地提出新点子、新创意，很多时候光凭埋头苦干是得不到灵感的。刚上班的妍丽就是喜欢苦干的类型，这样既得不到任何火花，还会不时受到领导的批评。坐在妍丽旁边的于大姐，看到小姑娘一个人坐在写字桌前愁眉不展，就知道她遇到麻烦又不肯说，便善意地提点她：“有些时候，与其自己苦闷，不如说出来，让大家脑力激荡一下。”

很多年轻人刚参加工作，到了新的工作岗位，因为腼腆和怕生，会不由自主地对集体产生排斥感。因为缺少融入感，有的时候，即使遇到困难，也不会主动寻求帮助，一怕碰钉子，二怕别人瞧不起。其实，在向大伙儿求助以前，大可不必有这么多的心理活动。作为新人遇到麻烦，大家都会谅解，就团队来说，个人的问题解决了，集体的效率才会高。



很多新人并不能理解团队的重要性，刚上班只会想到如何让自己脱颖而出，如何让自己的变得更加耀眼，很少有人会想到融入团队才是你最应该做的事情。个人的发展离不开团队的力量，个人的追求更是与团队追求紧密相连，树立风雨同舟的信念，个人才会在集体里得到更好的发展。个人和团队的关系就像小溪与大海，小溪在遇到大海前，之所以骄傲自满，就是因为没有见识到大海的广博，当无数个体的力量凝聚起来，小溪和大海才能高下立现，才能完成更高的目标，才能迸发出海一样的力量。上面提到的妍丽，并不是坚定的个人主义者，对很多年轻人来说，不是不想迅速融入团队，而是不知道如何下手，不好意思，张不开口，同大家打成一片也许要等上一年半载。要融入团队，成为团队的一分子，是一种能力，也需要一定的技巧。

(1) 融入一个团队，必须要对这个团队有较深入的了解。知己知彼，百战百胜。即使不能做到让所有人都喜欢你，也至少要做到让所有人都不讨厌你。这时候，你的态度就至关重要，要收敛所有的骄傲、自满、自视甚高的坏毛病，学着大度、宽容，不要为一点小事斤斤计较。在进入一个新团队前，也许很多事情都不会让你满意，但碰到这种情况，不要急着去抱怨，要静下心来适应这里，当你对这个团队产生了感情，就说明你开始融入这个团队。

(2) 注意行事风格。所有的公司都是按资排辈，因为什么都有先来后到之分。对新人，其实谁都有好奇心，会暗中观察你、打探你，如果你行事张扬，个性太过突出，很容易引起大家的反感或抵触，印象分一下就下去了。

(3) 少说话多观察。说得太多，小心把自己带到沟里去。初到新环境，最需要做的就是观察，观察工作氛围是开放还是保守，同事间的交流是直接还是含蓄，前辈们的穿着是正式还是休闲。观察的内容还包括部门之间的关系，公司行事的风范，如果贸然行事或按照自己的意图处理，多半会碰壁，为今后的相处增加难度。也不要急着就与同事热络，让别人对你心生反感，欲速则不达。

年轻人刚接触工作，千万不要被羞涩和腼腆埋没了表现，不要因为不好意思缺少与大家的交流，有了困难也不要一个人瞎琢磨，团队的力量是无穷的，只有真正融入其中的人才能体会。



## 期待效应——被人看好的感觉很妙

小王虽然上班才两年，但他早在刚上班时就制订了一个“五年计划”：第一年，认真工作，攻读相应课程；第二年，让自己从一起入司的同事中脱颖而出；第三年，成功升职；第四年，争取有所作为取得大老板的重视；第五年，升入中级领导层。

小王是一个有目标、知道如何规划自己的人。就他这两年的表现看，他的“五年计划”有进展吗？第一年，小王除了努力适应公司环境，努力融入团队之外，还报修了管理学和英语课程，因为他知道 MBA 是升职的最佳武器，而英语在什么时候都用得到。第二年，通过第一年的专业积累，小王果然表现出了与众不同的能力和突出的业务素养，更难得的是英语还不错，他在几次项目中的突出表现很自然也得到了上司的赏识。

我们不知道小王的“五年计划”最后能不能成功，但就目前的情况看，计划进展得有模有样。小王让人更欣赏的是那份一般人不具备的上进心，在追求上进的同时，也在不断地鼓励自己，给自己力量。那份对成功的期待，帮他一步一步实现目标，也会帮他一个个小成功变成大成功。

支撑小王不断上进的那份动力，就是他打心底对自己的期待。大家都听说过心想事成力量，心想事成只是“心想”的力量吗？当然不是，它强调的是期待的作用，在期待的支撑下，在奋斗的前提下，意志会变成激励你不断前进的强大动力。我们举的例子是对自己的期待，有时候，来自他人的期待要比自己的期待，威力大十倍。

皮格马利翁是希腊神话中一个年轻的国王。一天，这个国王雕刻了一个美丽的石像，为之倾入了全部心血，刻画得惟妙惟肖，最后竟爱上了它。为此，国王日思夜想，这份虔诚竟感动了天神，把石像变成了真正的美女。



故事虽然只是美丽的神话，但讲述的却是一个心理学原理，无论在工作还是交往中，一方充沛的感情和较高的期望可以引起另一方微妙而深刻的变化。我们将这个效应成了期待效应，也可称作皮格马利翁效应。很多时候，来自外界的期待要比个人对自己的期待作用大。它给我们留有这样的启示：赞美、信任和期待具有让人吃惊的能量，甚至能改变人的行为。当你获得他人的信任时，打心底觉得自己获得了社会的支持，从而增强自信，获得了积极向上、不断进步的动力，会通过不断的努力达到对方的期待，以免让相信自己的人失望。

一个犯人在劳改修路的时候，捡到了一个钱包，将这个钱包交给狱警，谁知这个狱警接过钱包的同时却说：“还来这套啊？你们这种人我见多了，不过是想用资本换表现。”犯人觉得受到伤害，于是越狱了。在他逃跑的途中，更加肆无忌惮地犯案，抢劫、盗窃，为外逃做准备。抢到足够的钱财后，他踏上了开往边境的火车。

火车上人很多，他没有买到坐票，只好站在厕所旁。这时，一个姑娘想上厕所，却发现厕所门上的锁坏了。姑娘看看火车上的人山人海，大概是觉得走去另外的厕所不太现实，犹豫再三后，用蚊子般的声音向他求助：“先生，你能帮我看下门吗？”姑娘刚说完，脸就红了。听到姑娘的请求，他先是一愣，然后默默点头。姑娘进去后，他像卫士一样守护着厕所。就在那一霎那，他改变了潜逃的想法。火车没到站，他就下了车，在车站的派出所自首了。

这就是信任的力量。信任是一种高尚的情感，是连接人与人的情感纽带。如果你被信任，你会相信自己的价值，如果你信任别人，生活也会变得更轻松。

一位资产连续几年排在全国百强的企业家，却不像别人想得那么忙，一年365天，他有三分之一的时间游览世界各地和祖国的大好河山，有足够的时间练习最喜欢的高尔夫球，还有很多时间去各地考察和学习，真正呆在企业的的时间并不多。当别人问到他如果能将生活安排这样有滋有味时，他说：“我只是把优秀的人才集纳起来，形成优秀的团队，放手让他们去干。”

这位老总实施的就是信任管理。创业容易守业难，很多民企都有这通病。企业做大做强并不难，难就难在继续做大、继续做强，因为很多老总是创业型人才，却不是管理型人才。企业由艰苦创业转型为积极守业的方法，要么



是老总在经营管理企业的同时，不断学习充实管理的知识；要么就是聘请一流的管理人才。上面那位老总之所以能在企业蒸蒸日上的同时，还能自由自在地生活，就在于他培养了专门的管理团队，信任并放权给他们，将信任的力量发挥至最大。一个企业家如果不相信自己的下属，时时处处都要对下属设防，那么他有再多的精力，也会累死。

一个公司，就是一个团队，这个组合不是一个人，而是组成这个组合的所有人，每个人都是公司这个机器的组成部分，每个人都希望能得到别人的信任。得到他人信任的感觉总是很妙，相信不管你现在在干什么，都能有过类似的感觉，可能来自父母，也可能来自朋友和师长，在工作中，来自同事的信任，更能让你时刻觉得精力充沛，觉得工作中的一切困难都那么微不足道，只要齐心协力，仿佛没有什么能打败你。

年轻人初涉职场，刚接触新的工作环境，新的同事，更要珍惜这种难得的机会。在明白了期待的重要作用后，相信你也该明白，人与人之间的关系是相互的，在别人信任你的同时，你也该相信他人。工作中，要时刻保持清醒，却不要时刻保持警惕。时刻提防他人，会让同事觉得你不相信或不想相信他，时间久了，他反过来也会考虑你是否值得信任。赞美和信任就像浇在花朵上的水，浇水并不费力，小小的努力往往能帮助花朵更美丽地盛开。





## 马太效应——树立自己的好口碑

一个国王远行前，交给三个仆人每个一锭银子，吩咐他们出去做生意。国王回来时，第一个仆人说：“主人，你给我的一锭银子，我赚到了10锭。”于是国王赏给了他10座城池。第二个仆人说：“主人，我用一锭银子赚到了5座城池。”国王就照例赏给了5座城池。第三个仆人说：“主人，那锭银子，我一直包在手巾里存着，怕丢失一直都没有拿出来。”国王命令这个仆人把银子拿出来，赏给了第一个仆人。

强者越强，弱者越弱，说的就是马太效应。20世纪60年代，著名社会学家罗伯特·莫顿认为任何个体、群体或地区，都会产生一种积累优势，就会有更多的机会取得更大的成功和进步。马太效应揭示了一个不断增长的需求原理，是影响个人成功的重要法则。好比一个人活在社会里，不该怨天尤人，态度积极主动执著，就会赢得物质或精神财富，获得财富后，更会强化你的积极主动性，如此循环，马太效应也会发挥至最大。

在你小时候，当父母鼓励你做一件事时，一般会给予你一定的刺激，这个刺激或是物质奖赏，或是对精神满足。比如，鼓励你洗碗，会做出“洗一次碗，奖励2元”的承诺；鼓励你学习，会做出“得第一就奖励100元”的许诺。当你获得物质或精神上的满足后，会更勤快地做家务或是更努力地学习，来换取进一步的满足。你会变得越来越勤快，成绩也会越来越好，这就是马太效应的结果。

在马太效应的作用下，有名的人会更有名，没名的人更难成名；朋友多的人更容易交到朋友，朋友少的人则更加孤立。应用在工作和人际交往中的马太效应，就是让你保有当前的优势，并发扬光大，逐渐形成自己的口碑，强化自己的众人心目中的好印象。





身为班长兼学校体育部长的振宇，一直以容易相处和“相处起来很有趣”著称。他跟谁都聊得来，不仅能跟班上的同学做朋友，很多其他班级的同学也慕名来认识他。振宇的班上不只出了一个“社交明星”，还出了一个同样知名的“社交黑洞”。姗姗是班上唯一一个跟大家都处不来的人，别人少说还有个能一起吃饭、逛街的对象，姗姗干什么都是独来独往，也不是孤僻，就是对所有人都好像没反应，就像“黑洞”一样吸走了同学的好意，被大家戏谑成“社交黑洞”。

作为班长，振宇当然觉得这样不好，就找到姗姗谈了谈她的问题。姗姗得知自己的外号后，很是委屈，不明白自己怎么就成了“黑洞”。姗姗说，自己并不是排斥和大家接触，只是自己近视比较严重，平时又不喜欢戴眼镜，经常迎面走来同学，还没等自己意识到，就已经擦身而过了，造成了孤僻不合群的假象。再加上自己家在本市，申请了不住校，这样一来同大家的接触就更少了。姗姗虽然着急，但也没办法解决，听到大家对自己的评论以后，也就越来越不知道如何同大家相处了。

由这个例子我们得知，振宇在社交方面有一定的优势，在马太效应的作用下，连外班的同学都找上来要跟他做朋友，这就是强者恒强；姗姗越不会社交，就越不知道如何相处，就是弱者越弱。社会中类似的想象还有很多，工作中，你越是表现出色，就越是受器重，得到的机会就越多，发展就越好；你越是默默无闻，越是无声无息，最后也就到此为止了。树立自己的形象，就好比企业经营品牌，你也得为经营“个人品牌”出谋划策、步步为营。

资本家经营资本，在某个行业或产业生产产品或服务，品牌的知名度越高，人们的接受度越高，忠实消费者就越多。谈到零售行业的精英，人们首先想到的就是沃尔玛和家乐福；说起 IT 方面的品牌，人们当然会优先考虑 IBM 和惠普；想想手机中的“战斗机”，除了诺基亚，就是 iPhone 了。你的“个人品牌”又是什么？

像企业树立品牌一样，你也要树立自己的口碑。如果你还是学生，当然希望同学眼中的你成绩好，值得信任；老师眼中的你能力强，有担当。如果已经上班，同样希望同事眼中的你工作出色，值得做朋友；老板眼中的你，既能干，也能用。人们常说失败是成功之母，但马太效应却表现为，好的更好，坏的更坏。如果你的形象是正面的，它会让你的形象越来越正面，越来越



越积极；如果你的口碑，本来就不佳，马太效应也会让你的口碑越来越惨淡。

在社交方面，马太效应给我们的启示是，要想成为社交明星，就要维持你的正面形象，不断加深加强你的正面口碑。如果很不幸，在此之前，你在大家眼中的形象并不很佳，就像亏损企业一样，尽力做到“扭亏为盈”，想尽办法擦掉过去留给他人的不好印象，而不是在马太效应的作用下，让自己“讨人厌”的形象变得坚不可摧，连挽回的余地都没有。

在工作方面，年轻人要尽快找到自己的优势，在一次又一次出色的表现中，强化自己的优势，在同事和老板眼中渐渐树立自己在专业 and 团队中不可取代的地位，让自己的优势“强者恒强”。



## 破窗效应——坏习惯要“胎死腹中”

如果一个房子的窗户破了，没有人去修补，过不久，其他窗户也会被莫名其妙被打破；一面墙，如果出现了涂鸦没有及时清洗，它很快就会被乱七八糟的画面填满；一个干净的地方谁也不好意思扔垃圾，但一旦地上出现了一点垃圾，所有人都会肆无忌惮地扔，而不会觉得有一丝羞愧。这就是破窗效应。

多年前，美国斯坦福大学的一个心理学家曾做过一项实验。他找来两辆一样的汽车，分别摆在了帕罗阿尔托的中产阶级社区和相对杂乱的布朗克斯街区。停在布朗克斯的那辆车，被摘掉了车牌，打开了顶棚，结果在一天之内就被偷走了。放在帕罗阿尔托的那辆，摆了一个星期都安然无恙。后来，心理学家干脆敲碎了车窗，结果几个小时以后，它就不见了。

破窗效应说的其实就是一种心理上的纵容和影响。在校园里就有一种有趣的“破窗”现象。班里来了个新同学，由于她的勤奋努力，班上的同学都纷纷效仿，全班的学习气氛都随之好转。连老师都办不到的事情，新来的同学轻而易举就做到了；有人对老师说的话不以为然，却对新同学的意见噤若寒蝉。这就是奇妙的破窗效应。如果一扇窗户的玻璃被敲碎，其他窗户的玻璃被破坏在所难免；如果所有玻璃都安然无恙，它们也会一直安然无恙下去。老师们认为班上的一些“不同寻常”的学生就是班级的“破窗”。这些特殊学生往往调皮好动，经常犯错，成绩也不怎么样，但奇怪的是，这些学生总有一些影响力，他们经常会带来或发现引发全班同学追捧的新鲜玩意，他们的行为经常会得到其他同学的认同。起初，会有三四个同学追随在他们身后，但如果老师不能及时警觉的话，会发现班上调皮淘气的学生越来越多。



及时发现并修补“破窗”是老师的法宝，身处职场中的你也要及时发现自己的“破窗”。

王彦是去年毕业的大学生，目前在一家公关公司上班。他的工作能力和工作态度都不错，但唯一的坏习惯就是爱迟到。在大学，他就养成了自由散漫的习惯，对不喜欢的课经常迟到、早退，甚至旷课，这种作风一直没改，就一直跟着他到了公司。第一天迟到，王彦觉得有些不好意思；第二天，他又迟到了，看着老员工惊讶的眼神，是有些不自在；但第三天、第四天……王彦迟到惯了，也就无所谓起来。公司实行的是弹性工作制，对员工的上班时间其实并没有严格的限制，王彦也就将迟到、早退发挥至淋漓尽致。终于，在一次重要的商务活动中，王彦再次迟到。这次，他好像没能再逃过上司的眼睛。大老板当着所有人的面，对他进行了严厉的批评，并记了一次大过。

在这里，我们不得不再次提到年轻人如何应付工作中可能出现的错误和不良习惯。年轻人在入职实习阶段，由于对工作缺少足够的认识，公司一般不会委以重任，但工作轻松并不能成为你“清闲散漫”的借口。王彦的错误是最低级的错误，将学生时代的坏毛病带到了工作中，公司要求不严格，他对自己干脆就没要求。作为新人的一年虽然难熬，但也珍贵，聪明人会在这段时间积累经验，适应环境，修好自己的“破窗”；愚蠢的人则会让“破窗”越来越大。以王彦为例，早起床半个小时就真的这么难，不外是晚上少熬夜，少玩一小时电脑的事。他用早到的十几分钟，帮着办公室干些零碎小事，或跟老员工套套交情，多多沟通，能帮他更早地融入团队，这不是好事吗？

我们从王彦的破窗效应中应该得到启示：任何不良习惯的存在，都应该及时制止，否则都有可能导致不良习惯无限扩大。如果对这些行为、习惯不闻不问、熟视无睹，就会纵容你的“破窗”越烂越大，有可能“千里之堤，毁于蚁穴”。

从学生到上班族，看起来好像是一个极其自然和简单的过程，但这却是一个非常大的跨越，其间带来的变化会影响你生活的方方面面。有人无法适应这些变化，很快就会被其他人拉开距离，就像我们刚才提到的王彦。角色的变化和身份的改变，意味着在迟到之外，你还有很多“破窗”要修理。



### 1. 私人电话不断

接电话是一个中性词，但如果在上班时间私人电话不断，而且一打就是一小时，老板就会开始计算你能为工作剩下多少时间。一次、两次，老板或许还不以为然，三次、四次，老板嘴上不提，却心里有数，五次、六次……老板已经火冒三丈，你还浑然不觉吧？

### 2. 大事小情请假不少

病假、事假，从你上班的第一天开始，就没有停过。即使人在单位，也经常“失踪”，一消失就是半小时。真遇到突发的急事，老板也会准你假，但次数多了，老板心里也会念叨，谁愿意要一个经常不在的下属？

### 3. QQ、MSN 一个都不能少

上班就挂 QQ，几乎是所有 80、90 后的职业习惯，但刺耳的滴滴声，却是很多领导心中的痛。虽然聊天不代表你没在工作，但一边工作、一边聊天的工作效率肯定高不到哪儿去。如果老板连续三次路过你办公桌旁，都发现你正在和“小企鹅”亲密接触，那咱还是自觉一点吧！

### 4. 卫生习惯差

工业管理认为物归其位、井井有条才能帮你更好地工作、提高效率，办公室也是一样的道理。办公桌乱成一片，既不美观，看着也难受。桌子乱的人，领导会认为你工作起来肯定没有条理。

### 5. 不声不响玩自闭

学生时代如果不爱说话，可能还有人认为你是文静；上班以后再不愿说话，更多人认为你是清高。对难题，乐于琢磨、钻研是好事，但研究完了就到此为止，不愿向前辈求教，就少了一个验证的过程。有些问题，与其自己钻死胡同，还不如拿出来听听别人的意见。带着问题进行交流，也能表现你的不耻下问，会让你看起来不那么不合群。



## 出丑效应——不做十全十美的人

金无足赤，人无完人，完美无瑕的人没有人敢亲近，有的时候带点缺陷，犯点错误，会让人觉得你更真实，出丑效应说的就是这样一个道理。精明人不经意中犯了点小错误，不仅瑕不掩瑜，反而更使人觉得他具有和别人一样会犯错的缺点，这时缺点反而成为优点，让人更加喜爱他。

肯尼迪担任总统期间，形象一直堪称完美，但因决策失误导致了入侵古巴事件，犯下了美国历史上最为严重的错误之一。但在随后的民意测验中他的个人声望竟然上升了。为了解释这个现象，美国社会心理学家艾略特·阿伦森做了一个实验，测试四种人的吸引力。四种人是：近乎完美的人，几乎完美但曾笨拙地打翻咖啡的人，平庸的人，出了丑的平庸人。在你看来那种人更有魅力？第二种人竟然打败了近乎完美的人，成了众人心目中最有魅力的类型。

出丑效应，又称仰巴脚效应，就算你平时高高在上，但一不小心摔了一跤，摔得四脚朝天、四仰八叉，在众人面前丢了面子、出了丑。这对他会有什么影响吗？人们心里也许会想：哦，原来他也有这样的一面啊？就会觉得他更加讨喜。

关注娱乐圈的人会发现这个圈子似乎有着这样一条定理：越骂越红！很多人都知道的“四旦双冰”（指中国影坛的赵薇、章子怡、周迅、徐静蕾、范冰冰和李冰冰。自1998年以来，四旦双冰构成了并一直占据着中国影坛的最强一线女星阵容），哪一个不是话题人物，哪一个拉出来是不食人间烟火的圣女？只要是人，除了工作，都要恋爱、结婚，甚至生子，女明星也是人，也要经历生老病死，往往从她们身上爆出来的“料”，会让大家觉得更真实，满足好奇心的同时，也维持了她们居高不下的人气。



克林顿可以说是近几届总统中为大众接受度最高的总统，他在任期间，美国的经济走出了海湾战争带来的阴霾，逐渐走向繁荣。但一场同白宮女实习生发生的丑闻，却给这位总统带来了巨大麻烦。共和党人抓住了他的小辫子提出了弹劾，但共和党人由于对克林顿的憎恶过于偏激，主张小事化大的行为并没有得到大家的认同。丑闻事件爆发后，克林顿的威望不降反升，在众议院表决通过弹劾以后，他的支持度甚至上升至70%以上。

大部分民众认为，总统的丑闻没有影响到他的执政能力，也没有对他的人格和道德形象产生怀疑，总统犯的“所有男人都会犯的错误”，甚至让不少人产生了认同感，当总统支持度不降反升。当然，以克林顿为例，并不是鼓励大家靠犯错误来提升自己的形象，只是想告诉大家，绷直了做人，完全没有必要。大家能真心与之相处的是真实的人，是有喜怒哀乐，能谈笑的人，而不是不苟言笑的冰山假人。

孙明追了两年才跟“心中的女神”确定了男女朋友关系。为了保持形象，孙明下定决心不在女友面前暴露一点小毛病。两个人逛街就去大商场，吃饭只去大饭店，时间一长，收入不菲的孙明也觉得荷包缩水，这还不是最让他难受的。慢慢地，孙明觉得谈恋爱成了折磨，本来应该是两情相悦、快乐自在的事情，现在他却觉得很压抑，说话要字斟句酌，举止要斯文得体，一举一动都要时刻以女友为中心，孙明觉得这样的生活没有自我。

也是因为太喜欢女友，尽管恋爱的过程并不愉快，孙明还是小心翼翼地维持着两人的关系。没想到，女友却首先提出分手。女友认为孙明做人太过完美，什么都滴水不漏，觉得自己配不上他，也觉得两人相处格格不入，压力很大。听到这样的分手原因，孙明差点崩溃。

太过完美，在很多时候并不是优点，而是阻碍别人与你沟通的屏障。工作中，年轻人容易给自己设定目标，设立高标准要求自己，希望自己在任何地方都尽善尽美，但结果往往不尽如人意，到最后一个人地方都做不好。

艾云就是一个对自己要求严格的人，有的时候严格的标准在别人看来简直不可思议。艾云是一家知名出版社的新编辑，由于刚入门，看所有的稿子都几乎要重新写一遍。虽然认真，但效率却不高，过度疲劳的后果是修改稿件的质量也不佳，很多时候，甚至改掉了稿子的点睛之处，让整篇稿子流于





平庸。艾云为此很是苦恼，自己来得比大家早，走得比大家晚，但“优秀个人”奖从来都轮不到她，明明自己工作很认真，难道真的是能力不如他人吗？

主任了解到艾云的情况后，找到了艾云，首先肯定了她的工作态度，但也指出了她工作瓶颈的症结所在：所有的事情都要求完美，其结果只能是所有的事情都不完美，胡子眉毛一把抓造成的后果是增加了工作强度，降低了工作效率。

艾云在明白问题所在后，有针对地调整了工作方式，使用了工作技巧，工作起来果然轻松不少，期间也出了很多好标题，很多稿子都获得了领导和读者的一致好评。

还是那句话“人无完人，金无足赤”，出丑效应不是真的让你去出丑，而是希望你无论在工作还是在生活中，都要有这种意识，不要羞于展示自己的缺点，也不要把自己塑造得完美地不似真人。有了这种意识，你才能把工作做好，甚至事半功倍。出丑效应告诉我们，要结合自己的特征，对工作的重点要下大力气去抓，对不必理会的细枝末节，能做好当然不错，但也没有必要下大工夫。就算表面看着没有那么完美，也千万不要本末倒置。





## 蘑菇效应——珍惜不见阳光的日子

你知道蘑菇生长在什么地方吗？它们大多躲在阴暗潮湿的角落，默默吸收养料，从不渴望阳光的垂青，也经常被人遗忘，只有长到足够高的时候才会被人关注。很多人的成长经历都和蘑菇相似，刚参加工作的时候，很少会马上得到重视，大都被安排做一些简单的小事和打杂的工作，在经历过暗无天日的磨砺期以后，才会逐渐被人关注。人们将这种现象称为蘑菇效应。

很多人认为，这种类似蘑菇的生长方式并不是什么坏事，因为它能磨掉年轻人身上的傲气，帮他们分清现实和理想的区别，帮他们扔掉不切实际的幻想，也能培养意志和锻炼耐力。现代社会，如果你不是什么富二代、官二代，就要靠自己的努力打拼未来，如果你的父母都是平凡普通人，就要从上班族做起驾驭自己的人生。

谁都经历过人生中的“蘑菇”阶段，哪怕当今的华人首富李嘉诚先生。当年，李先生一家辗转至香港，生活困窘，年仅14岁的他不得不开心爱的学校用稚嫩的肩膀，毅然挑起照顾母亲、培养弟妹的重担。李先生的第一份工作是在舅父的钟表厂当小学徒。每天，他总是第一个到达公司，最后一个离开公司，这份辛苦的工作一做就是三年。工作虽然简单，但李先生却学会了第一个本领——察言观色、见机行事，为他日后的销售工作打下了良好的基础。离开钟表厂后，李先生并没有立刻创业，而是在一家五金厂任职销售，由于为人宽厚，从不高谈阔论，仅用了一年时间，他就做到了部门经理。

李先生并没有因为学徒简单，销售普通，就消极怠工，而是在“蘑菇”阶段，通过自己的认真努力，形成了商业头脑，丰富了商业知识，结识了很多好友，学到了各种社会知识，默默吸收养料，学会了诚实处世的做人哲学，为日后事业的发展，埋下了成功的种子。



首富的故事给我们很好的启示，如果像蘑菇一样生长是每个人都必须经历的人生磨砺，预期自怨自艾，不如善加利用。刚参加工作的人总是先做不起眼的事情，重要的项目插不上手，能表现的时候说不上话，无论干什么都得不到相应的重视。有的人如果能利用这段期间，用心用力吸收养料，会逐渐被人关注并得到重用，这就是蘑菇效应的积极作用。但如果你在这段时间为郁郁不得志的想法困扰，始终难以突破，就会被边缘化，甚至被遗忘。

金枝是美术学院的高材生，但学艺术的都知道，美术专业就业的渠道有限。金枝凭借优异的成绩和老师的推荐，幸运地进入一家媒体做美编。虽然好不容易得到了一份算是稳定的工作，但媒体的工作相当紧张，一天24小时都像在打仗。刚参加工作的金枝只能做打下手的活，没有人专门指导，也没有人告诉她具体负责什么。这让对工作环境本来就不熟悉的金枝更加苦恼，懵懵懂懂一个月过去了，金枝算了一下自己的工作量，除了每天固定的打水、领材料、送文件外，专业一点儿没用上，做的全是秘书的活。

显然，金枝所处的就是“蘑菇”阶段，这个阶段对她来说也至关重要，因为如果处理不好，不仅可能耗费人生中最美好的时光，浪费自己的才华，还很可能因为表现始终难以跟上他人的节奏，最后连一份工作都保不住。这个时候，金枝该怎么做？

金枝首先要废弃的就是有专人指导的想法，因为毕竟已经走上社会，毕竟已经不再是学生，还想像过去一样过着凡事有人提点，凡事有人指导的日子吗？金枝应该变被动为主动，积极起来，向同事、领导求教，明确自己的工作职责，恳请得到他人的帮助和指点，不懂就问，不会就学，在摸索中进步，在实践中学习。被动会让你失掉主动的能力，主动却能让你得到更多机会，金枝应该学会主动承担更多的工作，遇到难题，请他人指点后，仍然应该自己去学着解决。

金枝因为上班才一个月，所以她的“蘑菇”阶段并不算长，有的问题没有碰到，有的年轻人甚至会出现因为得不到重用，对上司产生敌意的情况。作为个人，你当然有同他人意见相左的权利，希望才能不被埋没，也要在尊重他人的前提下表达意见。同领导为敌，并不能表现你的与众不同，只会预示你的职场生涯快要到头。同是在企业中生存的人，之所以老员工的“蘑菇”感觉弱一些，是因为在工作过程中，他们已经知道如何应付一般的压力和困难。



在蘑菇效应的基础上，聪明的企业经营者衍生出一套管理办法，被称作“蘑菇管理”。一个组织，一般对新进的人员都是一视同仁，从起薪到工作都不会有大的差别。无论你是否优秀，无论你是否风光无限，来到陌生的环境，大家起步都一样，所处的环境都相同，都要从最基础的事情做起。

如何从无人问津的阶段走到人人都信服的地位，对年轻人来说，像是一个破茧成蝶的过程。不愿做小事、不愿做琐事，认为自己生来就是干大事的，眼高手低的人并不少见。走出象牙塔的高材生们，要学会放不下“天之骄子”的身段。如果你能经得住寂寞和考验，很快就能形成自己的为人处事观，为今后发展打下良好的基础；如果你破罐子破摔，不但别人无法接受你，连你自己也不会看得起自己。

蘑菇效应告诉年轻人心态调整的重要性。刚参加工作，不要因为自己是一只无人问津的“蘑菇”就自怨自艾，认为没有出头之日。与其自甘平凡，不如好好锻炼自己，不放过每一个吸收养料的机会。付出总会有回报，终有一天，“小蘑菇”会成长为“大蘑菇”，你也将完成从毛毛虫羽化为蝴蝶的美丽蜕变。



## 齐加尼克效应——别让紧张淹没自己

人们因工作的压力会导致心理上的紧张,这种现象被称为齐加尼克效应,它源于法国心理学家齐加尼克曾经做过的一次实验。在一次实验中,齐加尼克把实验者分成两组,让他们分别完成 20 项工作。期间,齐加尼克对一组实验者进行干预,让他们遇到麻烦未能完成任务,另一组则顺利完成所有的工作。实验得到的结论是,虽然所有人在进行任务时都显现出紧张的状态,但随着工作的结束,紧张也随之消失;但未能完成任务的人,紧张状态却一直持续存在,思绪总是被未完成的工作困扰,心理紧张难以消失。

人在面对压力时,必然会产生紧张的心态,有些压力是良性的,能让我们振作,但有些压力往往会导致我们越来越紧张,让我们更疲劳,任务也无法顺利完成。工作紧张疲劳时,休息是最好的办法,如果紧张感无限蔓延,相信信任谁都无法出色完成工作。

1888 年美国选举第 23 届总统,票选出来的晚上,本应是激动兴奋的时刻,但候选人本杰明·哈里森却不等结果出来,早早地上床睡觉了。当朋友问他为什么睡这么早?他解释说:“熬夜并不能改变结果,不管怎么说,休息不失为明智的选择。”

现代社会工作高度紧张,节奏越来越快,心理负荷日益加重,脑力工作者更是不分时间地点持续不断地思考、运转。我身边不少同事都是睁开眼睛就打开电脑,闭上眼睛满脑都是工作,睡也睡不好,效率也不高,想改变这种紧张感却无能为力,以致睡到自然醒和放个大假,都成了奢望。如果你停下脚步,就意味着更多人会追上你,还意味着那是一种倒退。在此类想法的刺激下,高强度的工作并不可怕,可怕的是所有的时间都用来工作,导致人一直处在紧张状态无法松弛。



小俊最近总是觉得精神不够，睡眠不好，因为他最近被单位抽调参与一个重要项目。因为第一次参与投资近千万的大工程，虽然只是负责其中的一小部分，但小俊还是打起每一分精神，争取做到最好。于是，他不分昼夜地查资料，写策划，除了吃饭、睡觉，几乎所有的时间都放在项目上，在紧张感的刺激下，连觉也越睡越少。但在一周后的项目初审时，小俊做的那部分被大家否决了。看着小伙子的失望和难过，项目组长找到他，提醒他：“小伙子，快去补个好觉，照你现在的状态，什么灵感都来不了。”

生活不规律，工作压力大，营养不均衡，运动不足，高频率地面对各种电子产品让上班族陷入了亚健康状态。很多年轻人更是担心自己的表现不佳，面对高速运转的工作，觉得力不从心、身体疲惫、无精打采，生物钟也是乱七八糟。在亚健康的状态下，工作效率如何，可想而知。

小俊就是一个典型的负面例子，事后，他回想当初的状态，就是整个人昏昏沉沉，虽然拼命想出个与众不同的好点子，但精神就是无法集中，所有的数据和资料同时在脑子跳，就是不肯乖乖组合；睡眠质量也大大下降，明明睡足了八小时，白天爬起来，脑子不清醒，腿也像灌了铅，想到又要上班，就开始头疼。事情解决了么？“得感谢休息的力量啊！”小俊感慨地说道。在组长的提醒下，小俊当天就请了假，回家好好洗了个澡，什么都不想，倒在床上就睡，一觉睡了十几个小时。醒过来只觉得神清气爽，连眼睛都亮了。小俊抓紧这久违的头脑清醒时间，短短两个小时，就做出了一份新颖别致的计划书。交给组长，一次就通过了。

现实生活中，像小俊这样的例子并不少见。不仅年轻人，就算已经积累了相当多工作经验的“老油条”，也难以应付繁重的工作，经常是没有时间完成一项工作，又开始了新工作，几项工作同时压上来的情况太多了。形式上下班了，大脑还在不停地转，比如媒体工作者要时刻掌握新闻动态，要时刻对比对自己和同事对相同题材的处理，八小时之外的绝大部分时间都要奉献给工作；还有靠脑靠笔吃饭的作家，灵感什么时候来，什么时候就要拿起笔，往往别人睡梦正酣，他们却文思泉涌，不能入睡；医院的值班医生更是需要24小时精神满满，以防突发状况。

压力长期过大，紧张长期过量，小心物极必反，没有经验的年轻人更要学会如何适应高节奏的工作，学会调节自己的心态，缓解紧迫感和压迫感，



这是自我保健的重要内容。克服齐加尼克效应的关键就在找到一种办法，让人们感到拥有某种程度的控制力。或许这种说法有些艰辛，实际上就是让你转移注意力。克服紧张感，你首先要学会自我放松，学会心理调适，以下几点或许会对你有些帮助：

### 1. 缩短工作时间，提高工作效率

八小时能做完的工作，千万不要带回家。上班就是上班，下班就是下班，自己给自己加班，不但没有一分钱加班费，还变相延长了工作时间，影响了生活，两边不讨好。

### 2. 寻找可以缓解紧张的方法

当你过度紧张的时候，还能认真工作吗？这个时候，不妨放下工作，试着喝杯茶、听听音乐、听段相声，缓解一下压抑的情绪，寻找新的兴奋点。什么都讲究张弛有度，一味埋头工作就好比当年的死读书，整天熬夜，成绩也不会突飞猛进。

### 3. 学会“放下”

很多时候，你会发现背上的东西越来越重，越来越沉，仔细盘点一下，有用的东西没多少。人生的道路上，我们越来越累，就是因为有太多的东西放不下，明知道藏在心里也没什么用，但捡起来的能力人人都有，放下去的态度很少人明白。有的时候，我们要学会放下工作，因为工作虽然能提供维持你生活的金钱，却并不代表人生的全部。钱是挣来的，更要花出去，不是吗？

### 4. 多久没运动了

自打不上体育课后，就再也没试过跑八百米了吧？每天至少安排一小时的锻炼时间，根据自己的体能灵活选择，对你来说，发汗和不用脑，既能放松心情，又能增强体质。



## 海格力斯效应——冤冤相报何时了

同事借了你的橡皮忘了还，你就向他借一支笔；朋友不小心说错话刺到你的痛处，你就一定要找机会还以颜色。别人是投桃报李，你是睚眦必报，时间长了，谁还敢跟你做朋友？也许你不以为然，觉得这样反到更轻松了。

是真的轻松了吗？确实是没人敢欺负你了，但反效应也同时发生：有了好事，也不会有人想到你，同事们不敢随便和你谈笑风生，大家吃饭也不和你一路……这就是斤斤计较的结果，不但留下记仇的恶名，还经常陷入冤冤相报的误区。

希腊神话里有个大力士叫海格力斯。一天，他走在路上，看见路边有个鼓起来的袋子，便踩了一脚。谁知袋子不仅没有破，反而膨胀起来，成倍增加。这更激怒了这位大力士，操起木棒便使劲砸。这可倒好，袋子越来越大，反而堵死了他的路。一位圣者走了过来，告诉他：“这是仇恨袋，你若不惹它，它便小如当初；若是惹了它，它就会膨胀起来与你敌对到底。”

这种人际关系中，以眼还眼、以牙还牙的互动就是我们所说的海格力斯效应。快乐的人，无论碰到什么困难，都会凭借乐观的心态迎刃而解；被怨恨蒙蔽双眼的人，只能陷入没有止境的烦恼中，无法自拔，也不会有快乐和进步。人生总会遇到各种不如意的事，生活中、工作中随时都会出现，即使碰到不随人意的情况，也千万不要随便打开你的“仇恨袋”。

小小是个漂亮姑娘，脾气好，性格也不错，工作能力也挺强，刚上班就得到了领导和同事的一致好评。但最近有同事见到她，却总对她指指点点，很多话都不当她的面说，要么窃窃私语，要么比手画脚。小小有些糊涂，不知道自己到底犯了什么错，怎么就惹人非议了？和小小关系不错的赵姐私下告诉她，因为表现太突出，她被人“设计”了。现在，公司到处都在传小小





同顶头上司的关系暧昧，还有人亲眼看见他们一起吃饭。听到这种无中生有的荒谬事，小小真是又气愤又尴尬，觉得受到这种诽谤真是奇耻大辱，而讲这种话的人实在太卑鄙了。

经过小心取证和朋友的确认，小小发现本来同自己关系不错的王文是谣言的散播者。朋友告诉她，小小没来之前，王文算是老板面前的红人，她也仗着自己和老板关系不错，经常趾高气昂。但小小来了以后，王文觉得地位受到威胁，因为不论能力还是人际关系，她都输小小一筹，当然心生怨恨。

找到了自己的仇人，小小该怎么做呢？朋友开始七嘴八舌地帮小小出主意。有人说：“找她当面对质，问她为什么这么做。”有人说：“干脆把这个女人的劣行告诉老板，让老板看着办。”还有人建议：“不然，咱们把她的丑行诏告天下，让大家都知道她到底是什么样的人。”

如果你是小小，你会怎么做，大多数人肯定都受不了被别人这样诋毁，既然你不让我好过，干脆撕破脸，让大家知道你是什么人。吵一架后，要么从此不相往来，形同陌路，要么就此互成仇人，死磕到底。在小小决定前，我们先来看看名人如何处理心中的仇恨。

林肯在冲破重重阻挠后终于当上了美国总统，却任命了一个原先的死对头担当部长。他的幕僚和随从们对此十分不解，纷纷表示不满：“明明是敌人，为什么还要用他？”林肯心平气和地解释道：“把敌人变成朋友，既消灭了一个敌人，又多了一朋友。”

聪明的人会化干戈为玉帛，消灭敌人的时候，多了一个朋友，一举两得，何乐而不为？林肯的处理方式让人叹服。我们中的大多数人都没有林肯的胸襟和气度，虽然不能像他一样一举两得，至少也要做到不要为泄一时之愤，做出遗憾终身的事。

回过头来，再看小小如何处理她的事。小小听着朋友为她出的主意，想了半天，还是统统拒绝了。事后，小小找到王文，开诚布公地谈了一次。听到指责，王文当然满口否认，但还是因为做了亏心事，也就没有强烈反对，到最后羞得满脸通红。从此以后，类似的谣言再也没出现过。

朋友们都很好奇，都想知道小小到底跟王文说了什么。小小想了想，说：“也没说什么，我就告诉她我知道她在背后做了什么，她当然不会承认，我表





明了自己的态度和立场，告诉她我不喜欢乱叫的疯狗，也不是任人随便欺负的软柿子，有的事情一次就足够了。这件事到此为止，如果再发生，我不会再沉默。”

小小处理仇恨的方法就很聪明：第一，没有当着众人的面，让王文下不了台；第二，没有跟对方一样在背后做小动作，聪明地让自己和对方拉开了档次；第三，虽然没有大吵大闹像小朋友一样闹到老板那去，也表明了自己的立场，起到了警示作用。小小不是大人物，自然没有大人物“化腐朽为神奇”的能力，可也凭自己的气度顺利解决了问题。

年轻人在工作中，除了要避免和同事产生海格力斯效应，还要小心对领导产生仇恨的心态。领导如果没有给你应有的待遇，如果承诺你的事情没有办法办到，如果有的时候对你说话冷嘲热讽，无论碰到什么样的事情，无论从心底如何不赞成你的领导，也不要随便打开你的“仇恨袋”。

人的忍耐都是有限度的，接近临界点往往是最难熬的时光，但无论多不满，请借用换位思考，站在领导的角度想想领导的初衷，想想领导的不满也确实因为自己做得不够好，这样心境能平和很多，也就会用更积极的态度面对人生中的怨恨。面对随时可能出现的“小人”，我们既要抱着从容的心态，也要保持宽容的尺度，不要陷入仇恨深渊，也不要毫无节制地忍让，让别人认为你是好捏的“柿子”。



## 泡菜效应——和优秀人才打交道

上学的时候，家长都希望我们能跟成绩好的朋友一起玩，看到我们跟坏孩子在一起，大都会温柔地警告我们：下次不要再这样了。当时的我们年纪还小，不了解父母的苦心，还觉得这样的要求有点“无理取闹”，慢慢长大才发现，近朱者赤，近墨者黑，父母的做法也有他们的道理。第一，成绩好的人用来学习的时间肯定比较多，就不会有太多的时间去玩游戏和四处闲逛；第二，经常同成绩好的同学相处，也会激发我们对学习的兴趣和斗志，连问功课也方便许多；第三，虽然学习和人品不能直接画等号，但成绩好的孩子品质肯定坏不到哪儿去，家长自然更放心。

泡菜效应，说的当然是有关泡菜的事情。把相同的蔬菜放在不同的液体里，一段时间后，蔬菜的味道会变得和液体一样，这就是心理学上的泡菜效应，揭示的是环境和周围的人对成长所起到的作用。同熟悉的人经常在一起，性格、气质、素质和思维方式等都会趋同，这就是为什么夫妻相处久了，在外人看来会越来越像的道理。

同样是泡菜，你是希望自己变身高级货，出现在国宴上，还是希望变成三五毛一袋的大路货，摆在摊子上，任人挑拣。我相信无论是谁都希望成为“高级货”，成为不可取代的必然存在，希望自己的表现能够更加出色，吸引众人的眼球。

与优秀的人为伍，与那些比自己聪明、经验丰富的人交往，我们或多或少都会受到感染和鼓舞，增加我们自身的修养和品位；与优秀的人为伍，我们会不自觉地受其影响，向他学习说话方式、处事风格、对人态度，从他们的身上吸收不知道的东西，自然也会得到相应的提高。

美国有一个叫阿瑟·华卡的人，他年少的时候，在杂志上读到某些大企业家的故事，对一个叫威廉·亚斯达的人特别感兴趣，很想知道得更详细一



些，于是只身跑到纽约，早早守候在威廉·亚斯达的事务所门口。亚斯达在知道这个少年的来意后，开始还有些反感，当他听到少年问到如何才能赚到一百万时，不禁开始感兴趣，最后两人竟然交谈了两个小时，他给少年的建议是去访问其他实业界的名人。

按照亚斯达的指示，华卡遍访了一流的商人和银行家。后来，这个少年在20岁的时候就成了工厂所有者，24岁时成了一家农业机械厂的总经理，又过了五年，他如愿拥有了百万财富。此后，华卡在商界活跃六十多年，来自乡村粗陋小屋的农家少年，摇身一变，成了银行董事会的一员。他终身实践着当初亚斯达教给他的人生信条，多与有益的人接触。

也许，当初亚斯达对华卡的启示，并不能让他获得物质上的财富，却指给他一条未来通向光明的康庄大道。同优秀的人结交，并学习，会给你带来价值难以估量的巨大精神财富。

有人会说，难道与一流的人才结交不是势利的行为吗？如果人人都只想与人才做朋友，那谁还愿意跟普通人做朋友？如果你从泡菜效应上得到的启示是嫌贫爱富，从此开始只跟有钱有势的人交往，你的未来也不会更加精彩。一个人只要他身上有值得你学习的地方，就是出色的人才，就是比你强的人。比方说，一个捡垃圾的老人，虽然吃穿节省，苛刻自己，但却用微薄的收入坚持支持家境贫寒的孩子念书，虽然他衣衫褴褛，但他的人品却高尚到足以成为任何一个人的老师，这样的人还难道不值得结交，不值得学习吗？还有，如果一个人虽然腰缠万贯，但所有的钱都来路不明，虽然出手大方，却不见得用这些钱做了有益的事，这样的人还值得结交吗？

现代社会习惯用金钱权势来衡量一个人是否成功，却忽略了成功人士更重要的标志，那就是是否实现了他的社会价值，是否能够回馈社会。当我们在为美国富豪们数以亿计的家财吃惊的时候，却不知道他们其中的不少人已经承诺百年之后，将财产全数捐给社会，为更多的人谋幸福。他们的高贵之处在金钱，在财势吗？当然不是，百年之后，所有的东西尘归尘、土归土，能让人们记住的是他们身上珍贵的品格和人格魅力。

讲了这么多，无非是告诉刚接触工作的年轻人，既要注意泡菜效应的重要，多与优秀的人结交，又要注意衡量优秀的标准，外在是表面，内在才是“王道”。生活中，工作中都是这样。很多人更喜欢跟不如自己的人做朋友，



求的是轻松，求的是高人一等的满足感，这显然学不到任何有益的东西，结交更优秀的前辈，得到向他们学习的刺激，才能迅速成熟，快速进步。

然而，在跟优秀的同事朋友相处的时候，也不要有任何压力，不要认为别人比你强，就会看不起你。人人生而平等，你平等自然地看待他，他也会平等自然地看待你，真正的友情是建立在相互尊重的基础上，而不是以一方自卑、一方骄傲为前提。在确定双方平等的地位后，交往也有原则，千万不要虚伪、谦卑、阿谀奉承，否则只会让对方觉得你动机不纯，从而渐渐疏远你；不懂不明白的地方，都要直接说，拐弯抹角或虚情假意，都只会让对方质疑你的目的，让你们的友谊蒙尘。



## 鲰鱼效应——懒惰是阻碍进步的最大障碍

挪威人喜欢吃沙丁鱼，但从鱼港运到市场的过程中，总有大量的沙丁鱼窒息而死，这样活沙丁鱼的价钱就比死鱼要高出许多。人们发现总有一条船能让大部分沙丁鱼活着运到市场上，就开始打听这条渔船的秘密。但船长严格守着这个秘密，直到去世的那天，秘密才揭晓。原来船长在沙丁鱼中放入了一条鲰鱼。鲰鱼生性好动，并且以鱼为主食，在它的压力下，沙丁鱼觉得平静的生活被打破，于是放弃了安于现状的日子，左冲右突地动了起来，这样也就不会死了。

生性安静、追求平稳的沙丁鱼在鲰鱼的刺激下，变得不再安于现状，摆脱了原本安逸的生活。当员工归于平静的时候，老板会想到运用刺激的方式激励员工，这就是管理中的鲰鱼效应。看起来像是管理学上的专业词汇，但用于心理学，却是在告诉每一个人，不要再做死气沉沉、被人迫使才会振作的小人物，应该积极起来，要做随时都能带给他人，给团队带来活力的“鲰鱼”。

像我们之前提到的蘑菇效应一样，新入职的员工，如果不是空降部队，大部分都是被动地接受成长的过程，任其自由发展，在这个过程中，生性不积极的人只是被动地接受上司或前辈交代的工作，别人赶一下，自己才动一下，日子久了就会产生惰性。

惰性是懒吗？从词性上，我们就能分辨出，惰性是名词，懒是形容词。惰性指的是因主观上的原因而无法按照既定目标行动的一种心理状态。这就是说本来一件事情，没有任何外部影响，只要你愿意做就能实现，但你却连做都没做，就自动放弃。很多人经常是今天能做的事情，非要推到明天、后天，甚至大后天。结果往往一周下来，一件事还没办成。这时候，他一琢磨，算了，反正都晚了，干脆也别干了。越拖越做不了，这就是惰性的最普遍表现。有惰性的人做事拖拖拉拉，爱找借口，时光虚度在众多借口堆积的碌碌



无为中，所有理想和抱负都化成了泡影。人如果贪图安逸，会给工作和生活带来极大困扰。

小李是个做事不大积极的人。不积极还是好听的说法，按照他母亲的说法就是“懒”。小李并不笨，办事说话都挺有条理，但就是慢。怎么个慢法？比别人晚戴上红领巾，比别人晚加入共青团，比别人晚交入党申请书，比别人晚开始找工作。好歹也找到了工作，好不容易落下脚，在工作中，也是处处比人慢一点，一点一点积累下来，一点就变成了一截，一截一截积累下来，跟别人的程度就越来越不能比。

小李的慢就是惰性。过去读书的时候，好歹还有人会提醒他，快一点，快一点，可上了班以后，谁还会来提醒他？同事吗？领导吗？在数次提醒小李但效果不佳后，领导给小李下了最后通牒：如果月底不能按时完成任务，就请收拾包袱走人。小李的惰性把他逼到了这个地步，就算他月底拼命赶工，赶上了进程，他在领导眼中的不良印象也已形成，后面的日子，估计也不会太好过。

如果你是惰性严重的人，那点惰性将成为影响你进步的最大麻烦。如果你还年轻，就该意识到这一点，身处人生发展的重要时刻，请下定决心，克服身上的这点不完美，否则你将一事无成。如何针对惰性对症下药？

(1) 你要认识到惰性的危害，要随时检查自己日常的表现，并针对表现分析惰性产生的原因，从内部和外在一起找原因。克服惰性的最简单的办法就是随时制订计划，合理安排时间，规定自己必须按时完成任务，随时自我检查，也可请人监督。当然，这个计划要从实际出发，不要眼高手低，不然不仅没有办法帮你克服惰性，反而好高骛远。这个计划也不要过分苛刻，要讲究循序渐进。一步到位的修正，不是不可能，而是太困难。

(2) 克服惰性，就要锻炼你的意志。人如果没有与困难斗争的顽强精神和坚强的意志，会给惰性的反扑不停制造机会。人要学会检查自己、监督自己，随时反省自己，看看自己今天的表现如何，最近的表现如何，还有什么地方需要改进，什么地方需要加强。时时刻刻都要严格要求自己，磨炼你的意志。

(3) 克服惰性，就意味着你要积极起来，不要在别人的监督和鞭策下前行。克服工作中的惰性，不要再给自己寻找各式各样的借口，不要在工作中，



一会儿看看电视，一会儿再上上网。

(4) 从小事做起，从每一天做起。无论发生多小的事，只要发生了就立刻处理，一分钟都不耽误。如果你的潜意识在告诉你算了吧，一会儿再做吧，你一定不要理。有时候，小事情也会带来大麻烦，遇到一时难以解决的大麻烦，不妨将大事化小，分期分批地解决，也比放在那里不闻不问强。

不要小看工作中的惰性，一点一滴惰性的累积，不但给自己带来堆积如山的工作，也会让同事和领导质疑你的工作能力和工作态度。如果你已经开始沉迷这种心理状态，不妨先试着把自己拉出来，想想不动就会失去生命的沙丁鱼，再想想永远活力充沛、精神十足的小鲶鱼。从小做起，只要坚持，性格上的缺点总会被改掉。



## 三明治效应——对待批判愉快接受

工作中，不是只会得到赞许和认同，还会遇到批评和指责。面对认同，你当然会欣然接受，但面对批评，你依然会面带笑容吗？

在日常管理中，聪明的管理者会运用三明治效应来应对不得不采用的批评，把批评的内容夹在两个表扬之中，就会让被批评者能愉快地接受批评，也能让批评更容易实施批评，这就是三明治效应。这种方式，不仅不会挫伤员工的积极性和自尊心，还会让他能愉快地面对错误，勇于改正自己的不足之处。

这种批评方式源于什么原理？它的逻辑是什么？第一，在批评之前说些表示亲切关怀的话，可以制造友好的沟通氛围，能让对方心平气和地接受接下来的交谈。第二，批评不是目的，只是促进对方进步的手段，属于破坏式的沟通，批评的目的是达到了，但却很容易造成心理伤害，甚至引起反效果，和风细雨般的批评则更能引起共鸣，更直接有效地达成教育的目的。第三，结束谈话前，不以严厉的语言作为结束，而是给对方鼓励、希望，让对方重新振作，不致陷入被批评的低落情绪中。

然而，三明治效应不是所有的领导都能掌握的，不懂批评艺术的领导随处可见。很多时候，对年轻人来说，成长成熟的过程也是犯错误的过程。错误在所难免，批评自然也会劈头盖脸。这个时候，能坚持到最后的才是胜利者，才会迎来更美好的未来。但在成功之前，你如何应付种种批评？

小思不是“脸皮厚”的人，但也不是在人前说话就脸红的娇羞女生，可是最近，因为连续犯错，几次被领导当众批评，面子上挂不住，几乎要崩溃了。小思不是不努力，而是太喜欢玩创意，好几次，因为太过追求完美，耽误了交策划的时间，还有几次，因为小小的疏忽，策划留下纰漏，让客户抓住了小辫子，让老板当众丢脸。为此，老板的脸色一直不好看，但碍着小思





是女生一直也没怎么发作，但最后一次，小思的失误再次拖延了整个项目的进度，老板终于大发雷霆，当着大家的面，把小思骂了个狗血淋头，甚至冲着她大吼大叫。在前期批评的积累下，小思已经处在崩溃的边缘，老板最后的火山爆发严重打击了小思的积极性，也摧毁了小思最后的防线，小思当即嚎啕大哭，哭到最后，小思决定辞职。

小思就真的这么不可救药？当然不是，小思是学校的高材生，推荐信上写满了老师和实习单位的赞赏和重视，而且在工作中总是能想到一些与众不同的小火花，巧妙地带领大家发掘新看点，交出来的设计也最让客户满意。老板自然是看中了小思的才华，也认为她是可造之材，才会在她犯下一个又一个的错误之后，还能一忍再忍。但这次的“火山爆发”真的是把两人的处境都推向了尴尬。

老板事后虽然也为自己的冲动后悔，也意识到自己的脾气可能严重打击到一个新人的自信和自尊，可作为老板要向员工低头认错并不是件容易的事；小思经此一役，当然也觉得自己真的没有办法再留下去，虽然公司的前途和待遇都不错。

两人的处境如此尴尬，都是因为没有意识到三明治效应的美妙。如果老板能够克制一下，如果能够使用“打一巴掌，给一颗甜枣”的策略，惩罚的意图也实现了，自己也不会这么失态。小思如果在暴风骤雨般的批评过后，能够自行进行心理建设，自己为自己寻找三明治效应，也不会这么冲动地就想一走了之。

对职场新人来说，批评在所难免，如果遇到了像小思的老板一样不懂批评艺术的上司，恐怕要吃上一段日子的“苦”。这个时候，批评过后的心理建设就变得极为重要，即使批评后的心情再低落，再没有心情，也要想办法让自己愉快面对批评。如何克服这个心理难题？

首先，你要知道如果不是因为你犯错，批评也不会落到你头上，既然是肯定会发生的事情，倒不如平静接受来得畅快。

其次，你要明白领导的出发点不是为了处罚你，痛责你一个人并不会改变事态的发展。领导的初衷是提醒你，指出你的缺点和错误，也许他的态度不好，但谁能保证任何时刻都面带微笑？领导也是为单位或公司打工，他也不希望就此让一个年轻人丢了工作，或毁掉一个人的前途。



最后，既然批评避无可避，与其痛苦接受不如坦然面对，与其一时冲动就此离开，不如努力振作，牢记心头，犯过的错误不要再犯第二次。

在遇到指责，被人批评后，最好的方法是愉快地接受，经过心理建设，消化他人的建议，改掉自己的错误，并且牢牢记住，不要再犯。即使难过，也要振作；即使丢脸，也要自嘲，这样，结局圆满，既给了领导面子，也给了自己机会。



## 酝酿效应——遇到困难偏要迎难而上

古希腊的国王让人做了一顶纯金的王冠，但他怀疑工匠缺斤少两，在里面掺了银子。可问题是光凭外表什么都看不出来，王冠的重量也和当初交给工匠的金子一样重。国王犯了难，就把问题交给了阿基米德。为了解决这个问题，阿基米德冥思苦想尝试了很多办法，都失败了。有一天，他去洗澡，当坐进澡盆时，发现盆里的水微微外溢，突然恍然大悟，运用浮力原理解决了问题。

谁都会碰到棘手的问题，不管是科学家，还是普通人。这些问题往往过去没见过，处理起来没有套路可循，但不一定非要钻牛角尖，不达目的不罢休。在解决问题的过程中，把难题放在一边，一段时间之后，自然会有满意的答案浮现。心理学家称这种现象为酝酿效应。

我们在解数学题的时候，都有过这样的经历。一道题好像会，但就是解不出来。在年纪尚小，“不达目的不罢休”思想的指导下，我们经常为解一道难题，冥思苦想一个小时，始终也没有思路。但当你放下它去做别的题，或干脆关灯睡觉，把这道题放上几小时、几天或几周，再想起来，再去解答时，过去百思不得其解的问题往往一下就找到了解题的方法，霎时豁然开朗。

日常生活中也一样，我们常常会对一件事情束手无策，不知从何入手，如果你对它死缠烂打、揪住不放，未必会出现好结果。但如果你暂时放下它，进入酝酿阶段，说不定你的思维就会绽放“灵感的小火焰”，反而能迅速得到答案。

不管不顾反而解决问题，道理说得通吗？很多人并不相信其中的逻辑，酝酿效应是有其科学依据的。意大利美学家克罗齐认为，人的知识分为两种，直觉和逻辑。直觉可以引领我们绕过逻辑认为不可跨域的高山，带领我们找



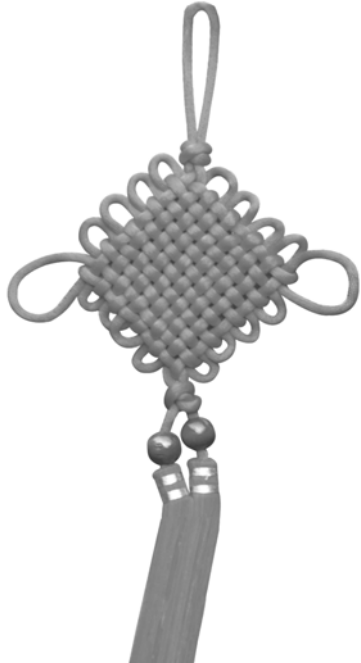
到柳暗花明的境界。心理学家认为，即使你暂时放下了手中的任务，脑细胞却没有随着停止运动。处在酝酿阶段，在你潜意识的层面，存储在大脑里的相关信息仍在组合，之所以会在休息或是一段时间内突然找到答案，很大部分原因是前期的紧张感消失了，错误、教条的思维被抛弃了，让你在不知不觉中“死胡同”走上了“康庄大道”。

1825年，人们发现了苯，但此后的几十年，一直不知道它的结构，许多科学家都在为之努力着。德国化学家凯库勒从事这项研究，同样对这个问题百思不得其解。在1864年冬天的一个晚上，他在火炉边看书，不知不觉睡着了，还做了一个梦，谁能想到竟是这个“梦”解开了一直困扰化学家的难题。凯库勒这样描述他的梦：原子在眼前飞舞，长长的队伍，变幻莫测，然后，他们靠近连接，扭动回转，就像一条蛇咬住了尾巴。这个时候，化学家惊醒了，为这个梦中的假设工作了一整夜。事实证明蛇形结构确实是苯分子的结构。

毫无疑问，帮助凯库勒解决这道难题的正是酝酿效应。一道困扰他已久的难题，竟在睡梦中得到启示，听起来有些神秘，但这正是酝酿效应的神秘之处。在某种机遇下，新思想、新想法的出现会帮助你打破在工作或学习中的僵局，一些棘手的问题往往一下就找到解决的办法。

酝酿效应告诉我们一个道理，当你面临一个难题并为之苦恼时，不妨先把它放在一边，去和朋友散步、喝茶，看看电视或上上网，也许答案真的会像“踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫”。经过沉淀之后，当初不适合的定势便被打破，不合适的知识结构得到破除，个体便能运用新的定势去解决这个问题。

年轻人在工作中遇到各种麻烦在所难免，在很多时候，甚至会遇到不知该如何解决的难题。这个时候，酝酿效应告诉我们，与其埋头苦想，不如暂时放松，静静等待解决问题方法的出现，等待固有的思路被打破，等待你的灵感迸发和恍然大悟。



## 第 7 章

### 该哭哭，该笑笑 ——掌握情绪的开关

- ※ 情商——处理人际关系的法宝
- ※ 情绪 ABC——心情好是良药，心情差是毒药
- ※ 霍桑效应——宣泄带走淤积的“气”
- ※ 野马结局——控制你的坏情绪
- ※ 塞利格曼效应——没有绝望的环境，只有绝望的心境
- ※ 心理暗示——小心暗示的力量



很多时候，我们的情绪都像炸弹，说不定什么时候就会引爆。带来的结果不用细说，要么被定性为“无理取闹”，要么被定性为“素质低下”。可是只要是人，都有情绪失控的时候，而且比炸弹更可怕。因为炸弹爆炸起码还有定时，情绪的爆发更像是火山喷发。

人其实对情绪是很敏感的，该笑的时候笑，该哭的时候也应该哭，但快要发火的时候要忍住，想骂人的时候要克制，发脾气的频率越低越好，失态失控什么的，尽量拖到下班没人的时候才能发泄，因为没有人会对你这样的情绪买账。所以掌握情绪的开关，可以由内而外把握自己。

## 情商——处理人际关系的法宝

还在用智商来判断一个人是否能够成功吗？人聪明与否一定能决定他未来的成就吗？不一定。

父母都是八十年代的高才生，小萨小时候就聪明过人，五岁就认全了《现代汉语词典》的所有字，小学直接跳了三年，从四年级开始上。虽然年纪比同学小，但小学到高中的成绩都是一路领先，高考更是以全年级第一的成绩考上了清华大学。

小萨的智力肯定不用多说，但他的前途就此能一片光明吗？小萨年纪本来就比同学小，高中以前的生活都是由父母打理，开始独立生活后的小萨一下子不知如何适应。新生的新鲜感退去后，小萨一下子陷入迷茫，大学跟高中的生活完全不同，学习没有老师监督，全凭个人自觉。小萨在迷茫迷惑之际，接触到了以前从见识过的网络游戏，一下陷入其中无法自拔。

玩过网游的人大概都清楚上瘾的滋味，小萨上瘾了，从此，课也不上，寝室也不回，整宿整宿地泡在网吧里，成绩可想而知，最后被因学分没修够，父母只好为他办了休学手续。



小萨的智商无法应对大学生生活吗？不，能考上清华的孩子智商一定没得说，显然是他的情商出了问题。情商又称情绪智力，是心理学家们提出来与智力和智商相对应的概念，指的是人在情绪、情感、意志、耐受挫等方面的品质。过去很多人认为人的成就必定同他的智商关系密切，但在现代人看来，智商并不能代表一切，情商才更重要。在心理学家看来，情商水平的高低对一个人能否取得成功影响很大，作用甚至超过了智商。

情商包括以下几方面的内容：

- （1）认识自身的情绪。
- （2）妥善管理自己的情绪。
- （3）懂得自我激励。
- （4）认知他人的情绪。
- （5）人际关系管理。

情商和智商有本质的不同。智商是天生的，是与生俱来的，情商却是通过后天培养和修炼能够达到的。情商形成于婴幼儿时期，成型于青少年时代，主要在后天的人际互动中培养形成。它也是对情感把握和调节的一种能力，对人际关系处理有较大的关系。情商较高的人，通常拥有健康的情绪，完美的婚姻和家庭，良好的人际关系；情商较低的人，人际关系紧张，婚姻容易破裂，工作也不会太顺利。

情商高的人善于利用人际关系，能够调节人际关系；情商低的人正好与其相反。情商对领导尤为重要，一个领导如果没有高超的情商很难把握一个部门的正常运作，亦即是说如果领导不能以身作则，整个部门都会陷入恐慌之中。有的领导爱猜疑，结果他手下所有人都惶惶不可终日，涌现了大批以打小报道为乐的“人才”；有的领导喜欢说三道四，整个部门的人都喜欢议论别人。但如果领导的情商够高，同样会有效地影响他的手下。乐观豁达的上司，带出来的也都是随和快乐的精兵强将，工作效率自然不会低。

什么样的人算是情商高的人？借心理学家的说法，情商可以分为高、较高、较低和低四个层次：

（1）情商高的人尊重所有人的人权和人格尊严，不会将自己的价值观强加于他人，对自己有清醒的认识，自信却不自满，人际关系良好，善于处理生活中的各种问题，认真对待每一件事。



(2) 情商较高的人是负责的好公民，自尊，人格独立，人际关系较好，能应对大多问题。

(3) 情商较低的人容易受人影响，自己目标不明确，能应付较低的焦虑情绪，自尊建立在他人的认同上，缺乏自我意识，人际关系较差。

(4) 低情商的人自我意识差，没有确定目标，严重依赖他人，他们的人际关系差，生活无序，没有责任感，随时随地都在抱怨。

聪明的你，参照一下四个层次情商的不同表现，你属于哪一类？如果你情商挺高，先恭喜你将收获一个美好的未来，如果你的情商不咋样，也不要气馁，因为经过后天培养也能有所提升。

提高你的情商不需要什么金科玉律，只要在日常生活稍加留意，点滴渗透：

- (1) 不过多批评、指责、抱怨他人。
- (2) 时刻保有激情、热情、感情。
- (3) 记住包容和宽容，你会为多大的事情计较，就说明你的心胸有多大。
- (4) 学会沟通 and 交流，要以坦诚的心态，要开诚布公。
- (5) 学会赞美别人，赞美要真心真诚，发自内心，而不是奉承。
- (6) 时刻保持良好的心情和心态。
- (7) 学会聆听别人的声音。
- (8) 敢于承担责任，不要推卸责任。
- (9) 加强你的行动力，不要光说不做。
- (10) 贵在坚持，只要坚持，铁杵都能磨成针。

年轻人刚进入社会，当现实离理想太过遥远，很多人会不由地失望和沮丧。还有一些年轻人气血方刚，不知道如何控制自己的情绪，别人稍一指责，动不动就觉得自己受到伤害。初入社会，你最应该学的就是社会的礼节，懂得尊重他人会避免很多冲突。少说多做也是必不可少的功课，每天三省吾身，默默检查一天所做的事，什么地方不到位，什么地方太偏颇，都是值得你思考的地方。年轻人的情商不如长者，这是不争的事实。多接触年长的人，多接触情趣道德高尚的人。物以类聚，人以群分，长期的耳濡目染会让你的情商“升值”。

提升修为，提高情商，是年轻人学会如何适应社会的必修课，如果参照以上内容，觉得自己在这方面还差点意思，就从现在开始努力吧！





## 情绪 ABC——心情好是良药，心情差是毒药

ABC 是最简单的拉丁字母，我们分别赋予这三个字母一定的含义：A 代表诱发性事件，B 代表产生的信念、看法，C 代表产生的情绪和行为。情绪 ABC 理论则是告诉我们，在同一件事情的诱发下，产生的信念和情绪截然不同，带来的结果也截然不同。

海波和玲玲都参加了今年的计算机中级职称考试，两个人都没有通过。发生的事件是一样的，但奇怪的是海波十分难受，玲玲却觉得无所谓。相同的诱因，产生了不同的结果，这是为什么？海波认为，计算机考试今年不过，评职称就得等到明年，又得浪费一年的时间，而玲玲认为今年没过，大不了明年再考，计算机考试机会多着呢，没过就没过，没什么了不起。

你看，相同的事件 A，带来了不同的信念 B，那么就会到此为止吗？不同的 B 又会接下去带来不同的 C。海波和玲玲在经历过失败的经算计考试后，海波更加努力地学习和练习，一天除了工作、吃饭、睡觉，就是练习计算机，勤奋的练习让他顺利通过了下次考试，而玲玲因为始终抱着无所谓的心态，一直也没怎么看书。第二次，她仍然抱着相同的心态参加了考试，当然，这一次她还是没考过。

你看，相同的诱因，因为个体的不同，产生了不同的观念，又因为观念的不同，带来了行为的南辕北辙，这就是情绪 ABC 理论。面对相同的事物，很多人会产生好心情，而另一部分人则会产生坏态度。心情好的时候，干什么都一帆风顺，天更蓝了，草更绿了，水更清了，整个世界好像看着更顺眼了。态度坏的时候，干什么都索然无味，连朋友请吃饭都懒得去，原本最喜欢的音乐旋律听着都很刺耳。

在大多数情况下，人们针对相同事件的看法大致相同，但什么导致了部



分人的分歧意见？人既可以是理性的，也可以是非理性的；情绪伴随人类的思维产生，既可以是合理的，也可以是不合理。人在非理性的思维下，便会产生不合理的情绪。

老王和小章一起在街上闲逛，巧了，正好碰到科室的领导，但领导并没有跟他们打招呼，而是低着头径直走了过去。这时，老王会想：没事儿，领导肯定是因为似有所想，认真走路，没看到我们。小章却暗自忖度：是不是因为上次顶撞领导的事情被记仇了，这次他不理我，下次说不定就要给我穿小鞋。

相同的事件引发了不同的心理状态。老王觉得没什么，以后该干什么就继续干什么，不为所动；小章放在心里，越想越不是滋味，干什么都忧心忡忡，无法冷静下来干好自己的工作。两人的想法虽然不能说是对还是错，但老王的想法恐怕比较正常，而且就不同的情绪所引发的不同结果看，小章的想法已经影响到了他的正常工作，从这点也能判断出他观念上的不合理。

合理健康的情绪，能引发人们正确适当的行为反应，好心情就像是万试万灵的仙丹，在这剂良药的刺激下，可能让你的工作效率比平时高一倍，姑娘看着也比平时漂亮，小伙子瞅着也比平时顺眼，更重要的是，在心情好的时候，大家好像也会更喜欢你。而不当的情绪，往往会导致不适当的反应，从而带来坏心情。恶劣的心情更像一剂毒药，在心情不佳时干出来的傻事，真是数都数不清。轻则和同事朋友闹翻，大吵一顿伤了感情；重则滋事打架，弄得自己头破血流。长期处于不良情绪状态下的人，可能会导致情绪障碍。

如何判断自己的情绪是否合理呢？对照以下几点，看你是否是情绪偏激的倾向：

- (1) 所有的人都喜欢我，赞许我；
- (2) 我应该在所有的地方都比别人强；
- (3) 总是在担心灾祸随时都会发生；
- (4) 已经定下来的事情是无法改变的；
- (5) 碰到问题都应该有解决的完美方案，如果找不到将无法容忍；
- (6) 逃避可能、挑战和责任比正视它们容易得多；
- (7) 要有一个比自己强的人做后盾。

我们可以发现非合理化的情绪一般有三个倾向：



(1) 绝对化倾向。类似“我必须成功”、“大家都必须认为我不错”，这些绝对化的要求之所以不合理，是因为客观事物有其自身的发展规律。想获得成功不是坏事，但没有人能在所有的事情上成功。

(2) 过分概括化。在一次失败之后，就认为自己干什么事情都不行，认为自己从此一无是处，毫无价值，这种概括化的自卑自弃等不良情绪，会让自己丧失信心。一旦指向别人，认为“都是社会的错”或“有钱人的错”，也许会滋生报复社会的极端念头。

(3) 太糟糕了。如果一件不好的事情发生，就认为自己失去了一切。没有考上大学，就认为“完了，我没有前途了”，没找到工作，心想“这么大了，还不能养活自己，真是太没用了”。如果这些糟糕至极的想法始终困扰你，你将陷入一蹶不振的低落，难以自拔。

年轻人经历的东西还太少，很难做到时刻控制自己的情绪，很容易被不合理的情绪困扰。当我们面对失败和挫折时，更要小心那些负面情绪的滋生，避免让负面情感控制大脑。要直接引入积极的情绪似乎很难，但却可以通过改变环境，来营造良好的心境，多看看大海，看看宽广的草原，广大的空间对你总是有益。

当你已经一整天陷入自责无法自拔或者对生活有太多的抱怨时，不妨检查一下自己的想法，看看是不是有太多的“绝对”、“概括”和“糟糕至极”，并试着将这些内容赶出大脑，这样你会轻松许多。



## 霍桑效应——宣泄带走淤积的“气”

霍桑工厂是美国西部电气公司的一家分厂。为了提高工作效率，这个厂请来包括心理学家在内的各种专家，在约两年的时间内找工人谈话两万余次，耐心听取工人对管理的意见和抱怨，让他们尽情宣泄情绪。奇怪的是，这家工厂的效率大大提高。

心理学上的霍桑效应，说的就是情绪宣泄的重要。能保守秘密是一个人良好的品德，但有时候，让想说的话憋在肚子里烂掉，让本应宣泄的情绪在体内“扎根”，实在是影响情绪健康的最大障碍。

亚亚自认为是小心谨慎的人，但不知道为什么得罪了顶头上司。最近一段时间，亚亚总是被上司指派最累的活，别人轻松上班，轻松下班，自己下了班还得额外加班。亚亚开始还觉得没什么，后来有一次，逛街的时候看到领导迎面走来，却没有打招呼，她不由得在心里犯嘀咕：是没看见还是视而不见？再加上领导这段时间的反常表现，亚亚肯定自己是被排挤了。这个想法越积越深，让亚亚越来越不自在，看到领导打远处走来便尽可能躲开。

谁能在敌视自己的人手下顺利工作？亚亚压抑了一段时间，发现情况还在继续，手里的活堆积如山，领导还再不停地指派任务。亚亚实在受不了，于是找到领导，说出了自己的不满。

“排挤？”听到亚亚这么说，领导露出了不能理解的表情。

亚亚装作没看见，继续阐述自己的想法。

还没等亚亚说完，领导大笑了起来，“看来你的情绪是压抑到一定程度，终于想到找我谈谈了。”

亚亚在忍了一段时间后，情绪累积到一定程度，实在忍不了，终于爆发了。情绪长期压抑如果不能及时释放，严重的会造成心理障碍。有很多公司



在了解到这个心理后，善解人意地在休息室设置了供员工发泄情绪用的人体模型和拳击手套，来缓解他们高度紧张下的精神压力。网络上，供发泄用的小游戏下载排名一直居高不下，也反映了发泄需要的存在。

亚亚的事情并没有完，领导在听了亚亚的申诉后，拍着亚亚的肩，“看来你的误会很深啊。”原来，领导不但没有向亚亚施压的任何意思，反而看重了她的潜力，正有心提拔她。分配她干重活，也是因为怕破格提拔她没有什么成绩，担心不能服众，至于那次在大街上的偶遇，是真的没看到。

看，亚亚找领导谈话的结果，不但宣泄了情绪，也让她明白了领导的苦心，在放松了心情之后，她决定打起十二分的精神，干完干好了所有的工作。

人的心理就像一个气球，日常生活中的我们，会不停地将一些欲望、冲动等意念吹进这个气球里。当这个气球越来越大时，我们会觉得压力太大，再不做点什么可能马上就要爆炸。当你的内心得不到宣泄，很可能患上抑郁症，甚至可能就此失去生活的勇气。有调查显示，有六成以上的抑郁症患者有过轻生的愿望和行为，所以适当、适时、适量的宣泄，对维护心理健康和平衡十分有效。

人生在世不可能总一帆风顺，各种各样的问题都会给你带来一定的心理压力。如高考落榜、感情波折、婚姻失败等，这些都会让你的心理气球越来越大。这些不良的情绪一定不要藏在心底，要找机会把它们清除出去。然而宣泄也有不同的方式，你可以针对个人的特色挑选适合自己的类型。

### 1. 开朗运动型

有些人运动过后，洗个澡，睡个好觉就能什么都不记得，这是情绪宣泄的最简单方式。不仅能驱走心情上的压力，同时还能锻炼身体，真是一举两得。男士可以选择散打、拳击、网球等“重体力运动”，女士可以选择游泳、羽毛球等轻微发汗，但不会练出肌肉的“轻量级运动”。

### 2. 自我折磨型

找一种能让你迅速疲惫的最简单的方法。像俯卧撑、长跑、仰卧起坐。如果你是一个喜欢干净卫生的人，不妨效法《瘦身男女》里的郑秀文，擦擦马桶洗洗碗，带走灰尘也能带走你的郁闷。累到你动也不想动，连说话的力气都没有，还有心思想些有的没的吗？这时，一杯热牛奶，让你一觉睡到天亮。



### 3. 交流至上型

倾诉、抱怨，向能够忍受自己的人诉说苦恼和困境，说出自己的痛苦，寻求他们的帮助，亲情友情总是能帮你斩断压力的最锋利武器。男士干脆邀上三五好友，来个一醉解千愁，也不错。

### 4. 一次到位型

找个没人的地方，大吼几声或大哭一场。据说眼泪能带走身体的毒素，别再相信“男儿有泪不轻弹”，总不哭不代表你就没有哭的需求，很多时候都是“只因未到伤心处”。

当然宣泄也要有对象和尺度，把握这个度对年轻人更为重要。因为，他们中的大多数都是干脆直接的行动派。要记住，没有节制的任何行为都不是聪明的举动。



## 野马结局——控制你的坏情绪

在非洲草原上，有一种不起眼的小动物，叫吸血蝙蝠。它身体极小，却是野马的天敌。这种蝙蝠靠吸食动物的血为生，它们攻击野马的时候，附在马腿上，用锋利的牙齿刺破野马的腿，然后用尖嘴吸血。野马受到这种外来的侵害后，开始蹦跳、狂奔，却总是无法驱逐这种蝙蝠。但无论野马怎么折腾，小蝙蝠总能从容附在它的身上、落在它的头上，直到吸饱了血，才满意离开。而野马却在暴怒下的狂奔中，大量流血以致无可奈何地死去。

其实，吸血蝙蝠吸走的血对野马来说微不足道，远不足以让它死去。对野马来说，蝙蝠吸血只是外因，来自外界的挑战，内在情绪剧烈波动，才是导致死亡的根本原因。

人也一样，遇到烦心事，如果不能宽容以待，导致情绪激动，甚至暴跳如雷，大发脾气，事情不但不能解决，反而伤害了自己。坏情绪会影响人的心情，也会影响人的健康，动不动就因芝麻小事大动肝火，因为别人的过失伤害自己的现象，在心理学上被称作野马结局。恐惧和焦虑之类的坏情绪可以起到和“死神”一样的坏影响，让我们先看几个有趣的实验。

实验一：古代阿拉伯学者阿维森纳曾把两只小羊放在不同的环境中，一只小羊随羊群在水草茂盛的地带快乐地生活，而在另一只小羊旁边栓了一只狼。第二只小羊因为长期生活在恐慌中，什么都吃不下，不久就死了。

实验二：医学家把一只饥饿的狗关在笼子里，却让另一只狗在笼子外面啃骨头。这个饥饿的狗在急躁、气愤和嫉妒的刺激下，很快产生了神经病态反应。

实验三：美国的心理学家把从生气的人类体内抽取的物质注射在小老鼠身上。初期，这些老鼠表现呆滞，没有胃口，数日后，默默地死去。





这些实验的结果告诉我们，恐惧、嫉妒、生气等负面情绪的危害很严重。对小动物如此，对人类也一样。有养生专家曾说过：每生一次气，就好比在肝上划一道伤口，伤口愈合需要时间；如果上一次的伤口还没愈合，新伤口又接踵而至，日积月累，你的肝就会伤痕累累。人们经常在不知不觉中，给自己留下太多的“伤口”，所以说有 50% 的人是被气死的，其实一点也不夸张。

刘畅是个好学生，可再好的学生，也有偶尔偷懒的时候。有一次，她没有做完作业被老师叫上讲台，当着全班同学的面，狠狠批评了一番。小姑娘第一次受到这种待遇，脸皮薄，站在那里低着头皱着眉，慢慢身子开始轻微地乱晃，腿一下就软了，身体就要往后倒。老师一看这阵势，赶快一把拉住她，也被吓坏了，赶紧把她送到校医院。

大发脾气或是生闷气，都会让人体生理上产生一系列变化和反应，致使人体受到损伤，甚至危害生命。事后，刘畅在校医那儿打了一瓶葡萄糖，很快恢复了体力，才没有引发更严重的后果。

有研究证明，情绪与身体的联系密切。当人体承受一定的压力会更有动力，会从中得到奋斗的勇气和力量；然而，当你承受巨大的压力，或非常生气时，伴随不良情绪的滋生，负面感情就会压迫你的生命系统，有不少人因为不能及时排解恶劣情绪，长期淤积在体内，导致呼吸系统、循环系统、消化系统、内分泌系统和神经系统失调，带来极大的损伤。对身体的危害会影响你正常的工作学习，甚至整个生命系统。更有些人甚至会在负面情绪长期得不到宣泄的情况下，做出危害社会的事情。

2010 年 3 月 23 日，福建南平实验小学门口发生了一起惨绝人寰的凶杀案，造成 9 人死亡、4 人受伤，伤亡人员均是手无缚鸡之力的小学生。经过调查，歹徒是因生活上的不顺造成心理不平衡，所以做出了报复社会的恶劣举动。从当地警方提供的调查记录，我们可以分析嫌疑人的犯罪动机：被周边的人瞧不起，感情不顺，工作没有着落。而心理分析师也认为，歹徒情感反应过于强烈，别人说他就怀恨在心，埋下仇恨的种子，容易感情用事，便从一个极端走向另一个极端。

也有人说，谁能保证一辈子都情绪健康？有的人也喜欢生气，但人家不一样高寿吗？不良情绪对人体的影响，不只要看它的性质，更要考虑它的强





弱，以及持续时间的长短。人活一辈子，漫长数十年，没生过一次气是不可能的。不夸张地说，你每天都能碰到不顺心的事儿，闹脾气在所难免，心境不同的人区别就在于消气用时的长短。

每个人都要通过生气和消气来维持心理平衡。有人爱记仇，芝麻大的小事一记就是三五天，有事没事再翻出来，又细琢磨一番，不折腾明白绝不消停。还有一种人情绪波动不显著，别扭的时间也不长，他们也不是不生气，但总会自我排遣，迅速消气。前一种人生气又伤身，后一种人既宣泄了情绪，又保持了心情。

野马之所以落得如此下场，就因为被愤怒折磨得无法恢复平静，只会生气，不会消气，导致心态越来越不平衡。年轻人刚接触社会，首先要学会消气，掌握心理调节的本领。不该气的事情不气，绿豆大的小事犯不着着急。像在公共汽车上被人踩了脚，在饭店用餐时被服务员弄脏了衣服等，对他人无意的冒犯，得饶人处且饶人，与他人方便，也是与你自己方便。

气消得越早越好，但说着容易做到难，人在生气时，心胸会变得狭隘，好钻牛角尖儿。这是人的天性，你不必不好意思，但如果不想落得和野马一样的结局，在能控制的范围内，我们也要尽自己的最大努力调整自己的情绪，不是吗？



## 塞利格曼效应——没有绝望的环境，只有绝望的心境

著名心理学家马丁·塞利格曼曾做过一个经典的实验：把狗关在一个笼子里，只要蜂音器一响，就给以难受的电击。刚开始笼子紧锁，狗只能接受电击，在多次实验以后，在蜂音器鸣响电击笼子前，先打开了笼门。但这个时候的狗不但没有逃走的意思，反而不等电击就开始倒地呻吟颤抖，放弃了主动逃避的机会，选择被动等待痛苦的来临。

这就是著名的塞利格曼效应，也被称作习得性无助。随后的实验证明，发生在狗身上的“无助”在人身上也能得到体现，在经历某种学习后，情感、认知和行为上会表现出消极的特殊心理。当人在习惯了“无能为力”之后，无论外界环境发生什么变化，他依然会认为自己“无能为力”。

比如，孩子天生是积极、热情、喜欢尝试的，但与他们热情相伴的却是大大小小让你头疼的错误。他们到处爬、到处摸，当他们每一次尝试都被成人予以呵斥或大惊小怪的话，他们也会一次又一次遭受“心理电击”。久而久之，就会对自己要做的事情变得不自信，因为他们知道这件事的后果肯定也将得到一个严厉的“不”。按照家长的意见，孩子们很快就变成了大家认可的不吵不闹的“乖孩子”，但实际呢？孩子们却因为你的一次又一次“电击”患上了习得性无助。在他们已经习惯自己“这不行、那不行”后，以后无论发生什么，也不管做没做，都直接将自己与“不行”画上了等号。

如何判断你是否习得性无助？在这种感觉产生以后，人身上会出现三方面的不利表现：积极反应降低，消极被动，对什么都不感兴趣；失去正常的判断力，觉得什么都无法控制，在学习和工作中表现出困难；缺乏积极情绪体验，从烦躁，变得冷淡、悲观，甚至抑郁。这种效应的产生，其实是在经历失败或遭受打击后的一种心理惯性，让人的失败和挫折感继续延续，让人处于情绪的低谷无法自拔。在极端的情况下，也会造成心理的病态。



小李是在加入新团队以后，越来越没有自信的。也许不太适应新的工作环境，小李刚上马就犯了两个严重的失误，组长在受到领导责备后，面子上下不来当众批评了小李，还扣掉了他一个月的奖金。此后，组长一直为此耿耿于怀，有事没事总是找小李的麻烦，逮着机会就当众羞辱他。偏偏小李也没顶住压力，好几次都在工作中露出了马脚，给人家留下了话柄和口实。组长步步紧逼，小李压力越来越大，嘴上没说什么，但开始整夜睡不着觉。越担心越出错，越出错越失望，小李慢慢开始怀疑自己。

小李的工作能力真的不行吗？其实，除了慢一点以外，他在之前的工作岗位干得还是很不错的。到了新的工作环境，一时不适应组长的领导作风和团队的工作模式，才会犯下错误。但偏偏因此得罪了顶头上司，屋漏偏逢连夜雨，还没适应新环境，却要接受新压力，在这种情况下，谁还能一脸无惧地当没事人？

小李的心态慢慢发生了变化，他开始质疑自己。因为不止一个人看不上他，在组长的努力“传播”下，团队的其他人也开始带着“有色眼镜”看待他。在忍受同事“冷暴力”的同时，小李的工作也不见任何起色，进展缓慢，与他人的差距越来越大。最终，小李递上了辞职信。

由于组长和同事的不信任，小李陷入了失望和沮丧的深渊，难以自拔。在被粗暴对待以后，他的信心一点一点丧失，最终他开始怀疑自己，怀疑自己的能力，怀疑自己的一切。当事情不见任何起色后，他终于相信“自己真的是不行”，在经历失败和打击后，他形成了认为自己“不行”的心理惯性，最终放弃了工作。

小李的辞职其实并不能根本解决问题，如果他的“无助感”不能得到有效缓解，到了新的环境，他的处境恐怕一样不容乐观。习得性无助其实是广泛存在的，很多时候人们都会质疑自己的能力，我们之所以觉得没有多严重，只是程度不如小李严重而已。这种“无助感”严重束缚了行为人的手脚，一点一点消磨了他的意志和自信。

当年轻人因为遭到他人的责备而产生“无助感”的时候，应该努力控制这种情绪，而不应该让它无限蔓延，导致形成习得性无助这种可怕的心理效应。如何避免产生这种非健康的情绪？



努力改变“只要失败就认为自己能力不够”的心理模式。当你犯了错误，不要急于陷于失落或沮丧的情绪，你最应该做的是寻找犯错的原因，如果是外部原因就不要急于揽上身，即使是内因也要找到相对积极的归因倾向。比如，“这次我太马虎”的解释就比“原来我不行”的结论要强一万倍。

别总盯着失败，任何人都会有成功的时候。在犯错、失败、陷入情绪低潮时，请拨出片刻回想一下自己曾有过的成功，你会发现“其实自己也没那么差劲。”能看到自己的弱点当然不是坏事，但一样要看到自己的成就，增强自信、提高动力。

要相信自己的能力。年轻人刚进入社会，一定要明确自己的理想、信念，相信自己的能力。有了明确的目标，才有前进的动力，才有“撞了南墙不死心”的毅力和勇气，这才是新时期好青年应该具备的素养和素质。而容易灰心丧气的年轻人，大多缺少的就是能支撑自己的信念，所以碰了壁后很容易质疑自己的行为，甚至怀疑自己的人生。



## 心理暗示——小心暗示的力量

美国田纳西州有一座工厂，这里的许多工人都是从农村招进来的。刚开始，在野外工作惯了的农民不习惯在工厂里上班，总觉得厂房的空间稀薄，不利于身体健康，顾虑重重，效率自然也不高。后来，聪明的厂长在窗户上系了一条丝巾。当工人们看到丝巾随风飘动，觉得空气正在从外面飘进来，一下去除了心病，工作效率马上就提高了。

其实，系丝巾前后，厂房的环境根本没有任何改变，但这条小小的丝巾却好像在暗示工人：这里空气充足，这里空气流通。心理暗示，是人接受外界或他人的愿望、观念、情绪、判断、态度影响的心理特点，是日常生活中最常见的心理现象。

暗示分为自我暗示和来自他人的暗示。自我暗示是自己接受某种观念，对心理施加的影响。比如，早上起来一照镜子发现脸色特别难看。有人马上就联系到自己最近睡眠不好，进而联想到是不是因为工作太忙，把身体都累坏了？于是一整天都坐立不安，第二天干脆请假去医院做个全身检查，直到确认自己没事才能开始正常工作和生活。还有一种人，当他发现脸色不好，马上告诉自己“看，工作太累了吧。平时就该多做些运动。”在做出以后多做运动的决定之后，又马上恢复生气，高高兴兴地上班去了。

来自他人的暗示就是自己接受他人的观念，对自己心理产生的影响。比如，我们每天看电视都会接触到形形色色的广告。看的时候觉得没什么，但其实已经对你形成了某种暗示。不信你回想一下，面对超市货架上琳琅满目的奶茶，你如何选择。有人毫不犹豫地选择“优乐美”，因为他们是周杰伦的粉丝；有人毫不犹豫地选择“香约奶茶”，因为他们是 SHE 的粉丝；有人则选择“香飘飘”，因为这款奶茶“每年售出的杯子能绕地球两圈”。这就是广告的力量，来自广告的暗示让你在不知不觉中成了它们的顾客。



心理暗示有积极的一面，它能对人产生积极的影响。积极的暗示可以帮助被暗示者稳定情绪，能让他们保持愉悦的心境，树立自信及战胜困难和挫折的勇气。比如，新买了一条裙子，你穿着它去上班，同事们纷纷夸赞你今天特别漂亮，心里是不是特别舒服？在好心情的支持下，工作起来是不是更有力气？

心理暗示也有消极的一面，它让人精神负担增加，造成不良影响。当心里暗示发挥它的消极影响，你会变得容易受人控制。例如你花了 600 元做的新发型，朋友见了后总是没反应，有的干脆没看出来。这时候，你心里就会琢磨，这钱难道花得不值？为什么都没有人问？如果有人看着你的发型半天不说话，你又会在心里琢磨，完了，肯定是觉得我的发型很难看，这钱算是白花了。这时，如果有人不识相地再接一句：“你还是离子烫最好看了。”你肯定就开始琢磨把头发拉直算了，说不定第二天，你就走进了发型屋，恢复了原来的发型。这个时候，你的六百块钱才是真的白花了。

人们为什么会接受来自自己或他人的暗示？心理学家认为，人们都有一种倾向，那就是维护自己的权威，不愿受到别人的干涉和控制，暗示相对于直接表示更容易让人接受。从这个观点出发，有时候暗示的力量反而比直接劝说更有效。孩子们在晚上容易兴奋，不太容易入睡，如果妈妈们不停地在一边喊：“睡觉了，睡觉了。”相信听从妈妈劝告的没有几个。但如果妈妈选择在这个时候轻声细语地给孩子讲故事，他们肯定更容易入睡。这就是一种心理暗示的力量。有时候暗示不仅能对人们的心理产生影响，还会引起生理的变化。

小玉在单位每年的例行体检中被诊断得了胃癌。在得知这个噩耗后，本来健康活泼的人，迅速垮掉了。小玉变得萎靡不振、茶饭不思、夜不能寐，每天以泪洗面。一想到自己年纪轻轻却要经受这么大的痛苦，更是痛不欲生，短短几天就瘦了二十斤。甚至出现脱发、呕吐的症状。小玉的母亲在得到这个消息以后，立刻从老家赶到小玉工作的城市，带着小玉重新进行了全面的系统检查。没想到，新的检查报告显示小玉并没有得病，看来这几天的苦，她是白吃了。

小玉并没有得病，但在生理上也出现一定的反应，出现类似化疗后遗症的脱发、呕吐等症状，很大一部分原因在于她强烈的心理暗示。心理暗示



的作用有这么大吗？小玉的误诊是一个皆大欢喜的结果，有人却因为暗示失去了生命。例如瑞典一个老人只是患了感冒，但教堂的牧师一天内探望了她三次，本来疾病在身的老人竟然误以为自己得了不治之症。几天后，她便因精神崩溃去世。

生活中我们每时每刻都在接受各种暗示，我们看到、听到、感受到的，无一不在对我们产生各种影响，其中也包括我们对自己的影响。作为年轻人，应该选择积极影响，回避消极影响。

杰克是个积极的年轻人，他的口头禅就是：“没关系。”

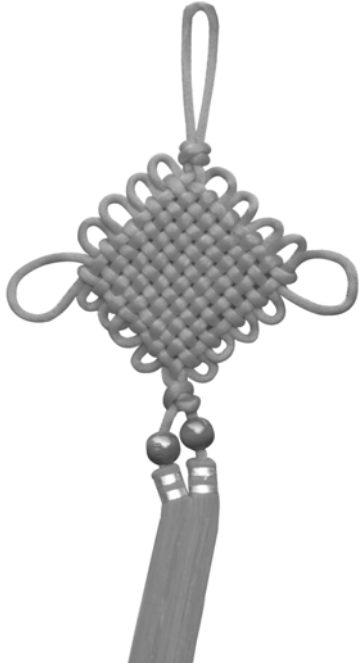
高中毕业考大学，他落榜了。在别的落榜考生垂头丧气地痛哭流涕时，他笑着对自己说：“没关系！今年不行，还有明年。”果然，第二年他以优秀的成绩考进了心仪的院校。

大学毕业，他连续被十家单位拒之门外。在别的同学为工作难找泄愤喝酒时，他打起精神对自己说：“没关系！这家不行，还有别家。”果然，在他的努力下，有好几家不错的单位同时向他招手。

初到工作岗位，遇到难题，他又安慰自己：“没关系！这个方法不行，还有别的方法。”被人误解，他也给自己打气：“没关系！日久见人心。”

杰克也许并不知道他对自己一次又一次的鼓励，其实是对自己一个又一个积极的心理暗示，在暗示的作用下，他变成了积极生活的人，变成了开心快乐的人。积极地暗示自己，就是我们应该向杰克学习的地方。良好的自我暗示，可以驱散忧郁，克服怯懦，恢复自信，激发兴奋点，把自己的心态、情绪调整到最佳状态。

运用积极的心理暗示，做个快乐的人其实并不难。首先，不要总强调负面的结果，不要因为曾经在这条路摔了一跤就再也不走相同的路；其次，管理好自己的情绪周期，当陷入阶段性情绪低潮时，就不要再挂念别人的反应，做到“走自己的路，让别人去说”；再次，扔掉“这不行、那不行”的标签，当来自他人的暗示认为你能力不够时，要多给自己勇气和信心，如果自己都要放弃自己，谁还会支持你？



## 第 8 章

### 紧绷之余适时放松 ——心理学

- ※ 逆商——没人会一帆风顺，逆境成才的概率更大
- ※ 打倒压力——像管理财务一样管理压力
- ※ 心理纾解——决定做得越早越快乐
- ※ 社会支持——朋友多了路好走
- ※ 做只空杯——用心态激发斗志
- ※ 乞讨效应——小心太过招摇惹人厌
- ※ 自我防御——潜意识帮你化险为夷





能控制情绪不代表能管理心理，管理科学博大精深，无孔不入地深入到生活的各个角落。学习心理学能帮我们更了解自己的真实想法，初衷就是能管好我们的心理，让每个人都拥有健康积极的精神状态。

紧绷之余需要放松，就像工作久了需要休假。人不是陀螺，不能一刻不停不休息；精神也是一样，压力多了容易垮，紧张久了容易断。还在为失眠烦恼吗？还在为心跳过快担心吗？当你觉得身体不累、心态疲劳的时候，还是静下心来试着梳理一下不敢触碰的内心世界。

## 逆商——没人会一帆风顺，逆境成才的概率更大

人生总是一帆风顺的话，会给你省下不少事儿，但永远顺利的你，也必然不会成为一流的人才。不是我说话偏颇，事实证明只有经历过风雨的人才可能体会彩虹的美丽，经历过敲打的钻石才是最璀璨的无价之宝。

苹果公司的总裁乔布斯是全世界年轻人心目中殿堂级的英雄，发生在他身上的故事简直可以说是奇迹。他几经起伏，但屹立不倒，像海明威在《老人与海》中说的，一个人可以被毁灭，但绝不能被打倒。乔布斯就是那个打不到的男人。

最早，乔布斯和伙伴创造了苹果，从而掀起个人电脑的风潮，可以说改变了一个时代。在自己的公司呆了八年后，他被扫地出门，离开了为之奋斗的地方，但十二年后，他又卷土重来，重新开创了第二个“乔布斯时代”。刚回到苹果时，公司的亏损高达10亿美元，在他的改革下，一年之后，公司奇迹般赢利3亿美元。

现如今，这个奇迹还在继续，全世界都成了苹果的粉丝，每个人都以拥有最新款的苹果手机为傲，每个人都想拥有一个iPad。

毫无疑问，乔布斯总是能不断给人惊喜，不论过去还是现在。除了拥有



惊人的计算机天赋外，他还拥有过人的管理才能，平易近人的处世风格。他处变不惊的风范造就了苹果的今天，但我们在看到他伟大成就的同时，也不该忘记他曾经远走苹果的昨天。

他曾经这样评价自己失败的那段时光：“我是我所知道唯一一个在一年中失去 2.5 亿美元的人……这对我的成长很有帮助。”犯错误不等于错误，从没有哪个成功的人没有过失败或犯错误的经验，身处逆境的那段日子是他们成长中的最值得珍藏的部分，失败后的崛起才能让你更强大。

谁能想象知名中外的“湾仔码头”的创始人臧健和女士也曾有过一段艰难的岁月。1977 年，臧健和辞掉了护士工作，带着一双女儿，满怀希望地离开青岛到泰国投奔分开多年的丈夫。谁知道，丈夫已经娶妻生子，过上了自己的生活。无法接受一夫多妻的现实，臧女士母女三人辗转到了香港。初到陌生的环境，她一个人要打三份工才能勉强糊口。屋漏偏逢连夜雨，生活的困难总是接踵而至，不久，她被查出患有糖尿病，腰部也受了伤。

相信很多人看到这里，都会为臧女士的处境揪心，婚姻受挫不说，连基本生活都得不到保障，还得独自抚养两个女儿，这事搁在大多数人身上都得垮。但她没有向生活低头，从摆小摊卖水饺开始，把自己的生意一步一步做大，不但走出了困境，也打出了自己的一片天。时至今日，“湾仔码头”占领了香港 10% 的新鲜水饺市场，30% 的冷冻水饺市场，还与美国第一大冷冻食品公司合作，如今已在上海和广州建厂进军国内市场，女儿们也都学业有成。

时势造人才，逆境出英雄。成功不只取决于你的创业意识、专业技能，更大程度上取决于面对挫折、摆脱困境和跨越困难的能力。美国的职业培训师首先提出了逆商的概念，英文缩写为 AQ。心理学家认为，一个人事业成功必须具备高智商、高情商和高逆商。在智商、情商跟别人差不多的情况下，逆商对你的成功起着决定性作用。有人对上千个保险公司，为数众多的代理人进行长达五年的研究中发现，对待逆境的态度，在许多方面决定了一个保险代理人是否能够成功。乐观的销售人员卖出的保险比悲观的人要多 88%，尽管个人的能力相差无几。

逆商如此重要，可惜的是，身处和平年代的年轻人，对困难大多持“保留”态度，要么置之不理，要么“见风使舵”，许多问题，还没有尝试，便蠢蠢欲“退”。面对逆境，选择放弃就是选择失败，人生中如果放弃太多，失败



也会不少。没有什么比自动弃权更可怕，也没有什么比半途而废对未来的威胁更大，放弃不仅不能解决现实存在的问题，反而会让你陷入更大的麻烦。

阿杰和小谭是同期入司的好友，两人刚进公司的时候，水平和表现都差不多，但一年以后，他们之间的差距就明显了。每逢公司有大项目启动，阿杰总是自动请缨，申请加入项目组，即使开始时并不能跟上同伴的节奏，但在经历几次高强度的项目后，他的进步神速，以越来越犀利的态势和惊人的进步成为公司年度新人最有力的竞争者。反观小谭，上班一年了，干的还是刚入司的活，打打文件、送送快递。一开始，阿杰还拉着小谭一起申请进项目组，但小谭却找出了各种理由搪塞：不是嫌要加班，就是怕跟不上。在数次明确态度后，两人也在各自选择的路上越走越远。

在困难还没有出现之前，连尝试的勇气都没有就直接放弃，你能想象这样的将来吗？明明是水平差不多的好朋友，如今阿杰在公司的前途一片光明，小谭却慢慢变成了只能打文件和送快递的“小弟”，机遇没有天壤之别，只能说造化弄人。挫折是每个人都不可逃避的小失败，但由于缺乏正确面对逆境的态度，他们知难而退，拒绝机会，甚至会因逃避挫折放弃追求进步的本能。怕输是每个人的心理，但想赢是更多人的需求，如果连想赢的欲望都没有了，还能想象这个人的未来吗？年轻人想成功，更要有做好遇到困难的心理准备，如果你在父母的庇护下，从没吃过一点苦，从没受过一点委屈，你就应该从现在开始训练你的逆商，学习面对逆境的正确态度。具体怎么做呢？

首先，年轻人要正确认识人生的挫折和逆境。一帆风顺又事业有成的人少而又少，历经坎坷出类拔萃的人多如繁星。逆境虽然是人生中很难翻过去的一页，但当你超越克服它的话，也会磨炼你的意志，为你的成功添砖加瓦。

其次，要树立战胜挫折的信心。路是人走出来的，办法是人想出来的，只要信心仍在，敢于面对，你的人生就前进了一步。

逆商是成功者不可缺少的基本素养，智商、情商再高，如果逆商跟不上，也只能是白搭。年轻人渴望成功，渴望成才，培养你的逆商更是能助你一臂之力的强大“武器”。勇敢面对困难，困难将会善待你；软弱逃避挫折，成功只能离你而去。



## 打倒压力——像管理财务一样管理压力

承受压力的重荷，喷水池才会喷出银花朵朵。没有人活得毫无压力，如果你认为吃饱、睡好、感情美满就算人生完整，不知道说你天真好，还是乐天知命好。压力来自哪儿？车子、房子、工作，没有压力就没有前进的动力，连小学生在考试前都有能不能比上次考得好的压力，你还能过什么都不想，什么都无所谓的日子吗？

上帝造鱼，为了让它们具有生存的本领，把它们造成了流线型，而且十分光滑，游动起来可以减少水的阻力。上帝在把鱼放进水里之后，才想到一个问题，鱼的比重比水大，一旦它们停止游动，就会沉入水底，反而会被水压压死。于是，上帝召回所有的鱼，给了它们一个法宝：鱼鳔。鱼鳔是可以控制的气囊，可以用增大或缩小的方法来调节沉浮，这个东西对鱼来说实在太有用了。但鲨鱼是个调皮的家伙，一入水就消失得没有踪影，因此错过了鱼鳔的安装。时间一过就是亿万年，上帝想看看当年的鱼现在怎么样了。经过多年的演变，所有的鱼都变了样子，不复当初的影子。面对千姿百态、大大小小的鱼。上帝问：“谁是当年的鲨鱼呢？”这是，一群威猛强壮的鱼游了上来，上帝吓了一跳：当年没有得到宝贝的弱者，如今变成了海中的霸王。上帝不明白发生了什么。鲨鱼说：“我们没有鱼鳔，无时无刻不在面对压力，所以就必须时时刻刻游动。这么些年来，从没有停止过抗争，这就是我们生存的方式。”

这虽然只是一个故事，但现实中的鲨鱼真的没有鱼鳔。因为缺少这个宝贝，为了不沉下去，它只能终身游动，一旦停止游动，他的生命也不久已。这就是压力变动力的故事。压力虽然能带来动力，但它的本义是身体处在“战备状态”的反应，是当人意识到某种情形，认识到威胁性和紧张状态



时做出来的反应。比如，当你紧张的时候，大脑会分泌激素，通过血液流淌到身体的各个部位，你的心跳开始加速，呼吸变得急促，肌肉紧张并准备行动，这些都是压力的反应。

从字面上看，压力只是人体的一种反应，是一个中性词，但如果你运用得当，像鲨鱼一样，就能变压力为动力。相反，如果你面对压力不知所措，始终保持在红色警戒状态，无法放松，让压力只要遇到紧张和焦虑就升级，最终只能导致不良结果。当你的身体出现异状，比如，黑眼圈比眼睛大、头发变灰甚至脱落，你就该检查一下自己是否要被压力压垮了。

有研究证明有5%的女性患有焦虑症和惶恐症，一般认为惶恐是对极端压力和焦虑的反应，长期处于巨大压力下的人群应尤为注意，这对身心可不是什么好事，巨大的压力能让你的生活失控。不信吗？那试着留意一下当你潜在的担心实际发生时，你有没有出冷汗的感觉；在拥挤、吵闹的环境，你有没有恶心、头晕目眩、耳鸣的情况；在等待的过程中，你会不会胃痛、腹泻？这些都是惶恐症的症状，那些不懂得如何放松，对自己过于严苛的人最容易被这种情况折磨。

压力是双刃剑，用得好能让你一帆风顺、所向无敌；用得不好，不是抑郁就是惶恐。面对压力，你要懂得做适当的管理。

年轻人如何管理压力，让这些微妙的小情绪释放出无穷的动力？做好压力管理的首要原则，就是要对压力有所察觉。有的人活得无忧无虑，活得无欲无求，不是因为他没有压力，而是因为他没有察觉。这样的人虽然快乐，但并不意味着能比别人更成功。虽然容易满足的人更容易快乐，但相比之下，成功的几率也不高。

第二，了解你的压力。压力可以简单分为三个层次：正常不影响生理生活的压力；引发情绪混乱、带来身体不适的压力；使人身心处于崩溃的巨大压力。了解你的压力，分析你的压力，如果你的压力状况处于后两者，当然非常不乐观。

第三，平衡你的压力。生理和心理像个跷跷板，一端下沉，另一端就要升起。心理长期不稳定势必影响你的正常生活，心理压力和身体压力和谐才



能造就更好的状态。

第四，舒缓你的压力。当压力过大，让你的跷跷板无法达到平衡，最好的方法就是舒缓你的压力。

扔掉身上的压力，说起来容易，做起来很难。很多时候，你越努力放松，就越是无法放松；越是让自己不要去想，就越是不得不想。不少年轻人虽然不想在压力面前缴械投降，却也无可奈何。这个时候，你要学会一些管理压力的好办法。

### 1. 保持积极乐观的心态

良好的心态能增加你应对压力的能力，不良的心态本就是一团乱麻，何谈帮你缓解压力？首先要做的是端正对压力的态度，在了解到压力有好有坏之后，你还会对所有的压力都心有余悸吗？

### 2. 保持良好的生活习惯

还在过白天睡觉、晚上通宵的生活吗？还在过该睡不睡，靠烟、酒、咖啡提神的“伪兴奋”生活吗？碰到压力，靠不健康的方式来调节同掩耳盗铃无异，这样做，只会让你的生活更糟糕，没有一点益处。

### 3. 用计划打败压力

如果你平常是一个凡事井井有条的人，相信能引起你压力过大的事件并不多，就算偶尔出现也不会严重到能影响你的生活。学着管理好时间，把因自乱阵脚产生的压力消灭于无形。

### 4. 用沟通解压

倾诉和沟通都是很好的解压妙招。人际关系是压力的重要来源，夫妻关系、亲子关系、同事关系、朋友关系都可能给你带来压力。处理妥当，才能保证你在前线冲锋陷阵的同时，没有后顾之忧。

压力就像弹簧，你强它就弱，你弱它就强。对年轻人来说，因为缺少经验的支撑，面对压力更容易变得束手无策。压力不会凭空消失，只会根据你的心态来调整存在的状态。既然生而有之，不妨通过管理学会与它和平相处。





## 心理纾解——决定做得越早越快乐

小蒙有两个男朋友，一个英俊潇洒，一个年轻有为。别以为这是两全其美的美事，周旋在两个朋友之间，小蒙经常要撒一些无关痛痒的小谎，要做一些以前不曾做过的蠢事，瞒东也要瞒西。要承受他人的指责，也过不了自己这一关。小蒙不是花心的人，但她是怎么陷入这个大麻烦的？错在就错在她没有及时下决心，本来她和男友相处得不错，两人从大学相恋到工作安稳，朋友们都以为能看到他们顺利结婚生子，但这个时候偏偏跑来了一个“钻石王老五”搅局。小蒙割舍不下同男友数年的感情，一时也放不下金钱的诱惑，陷入了麻烦，走到两难境地。

有的时候决定越早做越好，这样的麻烦如果能消灭于萌芽，要么选择守住数年的感情，要么选择从此“荣华富贵”，都不至于让自己的处境这般难堪。有的时候，越是舍不得，越是要舍得，就目前情况看，小蒙暂时没有什么损失，得到了双份疼爱，但这样的情况能一直维持下去吗？如果东窗事发，轻则两个都失去，重则酿成血案也不是没有可能。

很多时候两难都是由于没能及时做决定。朋友找你合伙做生意，你心里不太乐意，嘴上却什么都不说，朋友以为你默认，便欢天喜地回去拉开架势。等万事俱备，只欠您出钱的时候，你这个时候还能怎么办？摆在面前的只有两条路：要不情不愿掏出钱，就当花钱买心安；那么一分钱也不掏，让你们的友谊从此如“落花流水”。不掏钱一切都会风平浪静么？朋友若是怀恨在心一定也会到处宣扬你的事迹，非但如此还必须“加油添醋”，不让你“恶名昭著”绝不罢手。这个时候，你肯定会苦恼、郁闷，悔不当初。是啊，早干什么去了，在朋友第一次来找你的时候，为什么不直接表明态度，一句“我暂时没有投资的打算”就可以解决的事情，偏要等到事态无法控制时再挽回？也许，你当初的想法是不好意思当面拒绝，就想再缓缓，等以后找机会再委



婉地拒绝，但如果你当时就立场坚定地表明态度，现在一定会轻松许多。

决定做得越早越快乐，就像心理纾解得越早，就能越早超脱。当你因为工作上的烦恼或人际关系的不顺，陷入心理矛盾时，对这些恶情绪，越早处理越好，越早排解越好。如何纾解你的坏情绪，不妨从以下四个方面下手。

### 1. 检查你的压力

现代人的坏心情大多来自五花八门的压力，工作压力、人际压力，这些各式各样的压力时刻冲击着你的神经。这个问题，上一节我们已经有了具体的解释，在这里不再赘述。

### 2. 学会拒绝

人们往往不喜欢拒绝别人，有求于人的时候也不想被别人拒绝。但不是所有事情都非答应不可，在你能力之外的事情，想说“NO”千万别说“YES”。前面提到的小蒙就是因为没有学会拒绝的态度，让自己陷入了大麻烦。除了感情，你要学说“NO”的地方还有很多，比如工作上他人强加给你的额外任务。在这里不是让你冷酷无情到不理睬他人的困难，但如果帮助别人就要以割裂自己的工作为代价，往往在帮了别人之后，自己的工作又要重新开始，是不是有些“喧宾夺主”了呢？

### 3. 别被太大的目标压垮

压力源于自己的时候最可怕，当你为自己设立的目标一个个全部破碎时，是不是会悲观、气馁，会因此瞧不起自己，看不见自己的优点，把“全世界最没用”的帽子胡乱套在了自己的脑袋上。这种失望甚至讨厌自己的心理，如果不能及时舒缓，你也会越来越看不起自己。人们喜欢给自己定目标，但有的目标却脱离你能力范围，变得无法驾驭。

### 4. 变缺点为优点

事情总是有好有坏，有缺点也有优点。有的时候，换个角度看你的缺点，也会变成优点。当你的缺点不复存在，你的坏情绪也会随之消失。比如，你是一个不善言辞的人，如果非要逼着自己在人前表演，很难不做到“自取其辱”。另外，不善言辞的人却是最好的听众，你善于聆听是大家最好的朋友。这就告诉我们从肯定的角度看自己，一些烦恼就会烟消云散。





年轻人要面对的麻烦恐怕要比经验丰富、为人处世形成定式的中年人更多一些。面对从没遇见的诱惑，他们恐怕不可能每分钟都能做到头脑清醒。很多时候，我们不能帮你早做决定，也不能帮你纾解心情，但如果你希望自己更快乐，有了不舒服的感觉就要及早面对。如果“讳疾忌医”，你可能“命在旦夕”；如果有的东西藏在心里，以为不去碰它便会自动消失，也不可能。当你觉得心里有根刺，就要勇敢地拔出来，仔细想想自己为什么难过、生气？试着用以上的方法有效纾解你的情绪，这样就能控制那些恶情绪带来坏影响。我们要做情绪的主人，而不是让它们来控制你！



## 社会支持——朋友多了路好走

人不是独立而生的动物，而是需要社会支持的个体。无论你是才高八斗，还是富可敌国，如果没有社会的支持，谁会承认你的才华盖世，谁会赞同你的惊世财富？早在 20 世纪 70 年代，心理学家便给社会支持下了定义：人们感受到来自他人的关心和支持。如果你不是像明星或富豪一样人尽皆知，那社会对你最多的支持还是来自朋友和家人。家人支持且不用多说，来自朋友的支持可以说是其中最浓墨重彩的一笔。

朋友，是指与你志同道合的人，也是与你私交深厚的人。大家都听说过《诗经》中的名句“执子之手，与子偕老”，大意是牵着你的手，就要与你永不分离、白头到老。但你们可能没有听说过爱情名句的上半句“死生契阔，与子成说”。这句说的就是朋友间的情感，大意是“无论生死我们都要在一起，这是我们当初的约定”。

马克思曾经说过：“人生离不开友谊，真正的友谊不容易；友谊总是需要忠诚去播种，用热情去灌溉，用原则去培养，用谅解去护理。”这也是他跟恩格斯伟大友谊的真实写照。

马克思与恩格斯这两位巨人的友谊，是世间最瑰丽和珍贵的情感。马克思对恩格斯的才能十分钦佩，总是说自己是踏着恩格斯的脚印走；恩格斯却认为马克思的才能更珍贵，总是能超越自己。《资本论》这部经典著作就是两人伟大友谊的结晶。他们之间亲密到无论金钱还是学问，都不分彼此。在 1848 年大革命失败后，恩格斯为了支援生活困窘的马克思，忍受着自己不喜欢的经商生活，数十年如一日地支持朋友的日常开支。他们相互尊重，在他们看来，任何人对他们的批评都不及他们彼此交换意见那样意义重大。他们之间的友谊是如此深厚，一直持续到马克思先一步离开人世。从马克思逝世那年起，恩格斯放弃了自己的工作，用整整十年的时间，从事《资本论》手稿的整理和出版。



伟人的友谊值得惊叹和学习，但开在普通人身上的友谊之花也美丽得耀眼。以下是一个真实的故事。

高中同学兼好友吕凯因海难突然离世，徐刚以儿子的身份，承担起孝敬和赡养吕凯父母的重任，而且一做就是八年。他的爱让失去儿子的老人家感受到了温暖，虽然儿子离开了他们，但生命中还有一个“儿子”陪着他们，让他们老有所依、老有所养。

提到朋友，你的心头是不是会涌起亲切的情谊和暖流？说不清朋友这个名词中蕴藏了多少年的惺惺相惜和深深浅浅的故事，这种割不断的情感总能在你困难和彷徨时，点起一盏指路明灯。相识、相投、相知、相信，那一份淡淡的缘分，都得益于不消与外人说的“你知我知”中。

俗话说得好：朋友多了路好走。这句话当然不能粗浅地理解为朋友是为你开路的，是有了麻烦可以求助的对象，酒肉朋友好交，真正朋友千金难买。朋友的重要，不在于能为你提供金钱或物质上的支持，精神上的依靠和心理上的援助才最可贵。

什么是普通朋友，什么是真正的朋友？从你的态度中已经得知：你不会在普通朋友面前袒露情感，却会当着真正朋友的面哭湿整包面巾纸；普通朋友不知道你父母的情况，真正朋友却有你父母的联络方式；普通朋友带着礼物来参加你的生日派对，真正朋友却早早来帮你收拾场地；普通朋友会向你倾诉烦恼，真正朋友却能帮你解决问题。

有一个能说说知心话，帮你分担忧愁，分担压力的好朋友，真的是你的福气。想想看，如果没有这个朋友，为了缓解压力而求助于医生，要花掉多少医疗费？这不只是金钱的问题，有的时候，一个了解你的朋友比心理医生更会开导你、帮助你。

小章 25 岁生日那天，是她人生中最可怕的一天。明明是一年一度的大日子，她却在那天失业又失恋。如果失业没什么，大不了拍掉所有不愉快，站起来说不定有更好的发展，但当她打电话约男友吃饭的时候，却得到了男友想要分手的答复。双重打击让小章有些喘不过气来，更让人绝望的还在后面，男友坦诚是因为劈腿才想分手，第三者竟是两人都认识的朋友，这个朋友还是自己介绍男友认识的。衰男人扔掉也好，但对于自己的“引狼入室”，小章



难受得想撞墙。在同一天，她失去了工作、男人和朋友。她买来了大堆的啤酒，心想还不如醉死算了。正在小章伤心欲死的时候，儿时的好友打来了电话，听到好友温暖的祝福，小章“哇”地一声哭了出来，把自己的遭遇一股脑儿全都吐了出来。朋友担心不已，当天就开着车，横穿了一个省来到了小章所在的城市，陪着她过了一个终身难忘的生日。

人生总是那么奇妙，成长的代价总是遇到需要不幸和背叛。生活中的一些小涟漪会让你的人生不会一直风平浪静。小章的遭遇是非常不幸，但她也借此看清了男友的真面目，无情的男友和背叛的朋友不要也罢。真正的友谊，就是这样：在你志得意满的时候，他们不会想要沾光或分一杯羹；在你陷入低谷的时候，他们总会站在你身边，支持你渡过最难熬的时光。

每个人都需要社会的支持，需要他人的肯定和温暖，每个人也都需要朋友，需要那些友情、爱情编织而成的情谊。还没有体会到其中珍贵的年轻人，现阶段也许更喜欢能潇洒玩闹的朋友，对如同香茶一样“越品越浓”的情谊没有深刻的体会。说教不是我们的目的，如果你的经验尚浅，也许在时间的帮助下，才会了解其中的滋味。我们无法帮你分辨身边的朋友是否值得交往，但请一定善待身边的朋友，不要因为意气用事伤害他们的心，让自己的恣意妄为赶走值得真正交往的人。



## 做只空杯——用心态激发斗志

我们不止一次提到人生有好事也有坏事，遇到好事，当然值得高兴，遇到坏事，也不必失望沮丧。只要做好心理准备，用一只“空杯”去面对发生的一切，就会发现坏事原来也没有这么不可接受。著名影视红星李小龙推崇这样一句话：“清空你的杯子，方能再行注满，空无以求全。”对他来说，“空杯”就是对过去荣耀和挫折的一种舍弃，对过去的一种否定，在舍弃和否定之后，才有可能获得更多，这或许就是他功成名就、并在去世年后，仍能得到大家追捧的重要原因。

对普通人来说，没有太多的荣耀值得你丢弃，但否定过去，同样也是一种空杯效应。否定自己不容易，需要很大的勇气，唯有如此，才能找到、发现自己的不足，找到应该努力的方向。人在心理上更该保持着这种“空杯”状态，不管是小有所成的生意人，还是专业领域已经登峰造极的高级人才，只有时刻保持着“空杯心态”才能攀上人生的另一座高峰。

古时候，有一个佛学造诣很高的人，听说一个寺庙里的老禅师德高望重，便专门前去拜访。禅师的徒弟接待了他，他态度傲慢，哪像来虚心求教，说来踢馆也不为过。禅师出来后，为他沏了一杯茶。杯子已经满了，禅师还在不停地倒水。他疑惑地问：“大师，杯子满了，为什么还要倒？”禅师笑而不语。一会儿，这个人明白了大师的意思。其实大师哪里是在倒水，而是在说：既然你已经很多学问了，干嘛还要到我这里来求教？

道理难懂吗？大师认为这个人既然不是抱着学习的态度，又何必要来？既然没有正确的态度，再说什么也是无益。故事告诉我们做事要保持一个良好的心态，有好的心态才会有好的开始，你才会有好的结果。

心态是什么？心态是对事物发展的反应和理解表现出不同的思想状态和



观点。世间万物，你都可以用两种心态去看待，要么积极，要么消极。空杯就是用积极的态度去看待问题。在空杯心态之外，还有一些积极的心态，你不能不知道。

### 1. 归零的心态

第一次成功容易，第二次成功却难，原因是在成功之后的你很难做到归零。长安集团的总裁曾经说过一句话：往往一个企业的失败是因为它曾经的成功。风水轮流转，生活总是不断重新再来。不归零就不能进入新的分配，就不会有持续性发展，不归零的心态只能成为你前进道路上的障碍。

### 2. 付出的心态

能舍才有得，不要只看到眼前的失去，而看不到未来的收获。暂时的付出虽然让你心疼，因为心疼放弃未来的收益才更让你叫苦不迭。

### 3. 坚持的心态

成功的人并不多，大多数人只能以失败收场，因为他们没有坚持到底。在顺利的时候坚持人人都能做到，面对困难还能坚定就是一种美德。你要时刻提醒自己：输给别人可以，输给自己不行。

### 4. 谦虚的心态

故事提到的那个前去求学的人就是一个不谦虚的人。既然来求学，却不认为自己需要学习，打着求学的旗号做娇纵自满的事，这般矛盾，何苦来哉？

### 5. 感恩的心态

有个成功的人被问到谁是最值得感谢的人，他不假思索地回答：那些为我的失败和挫折而高兴的人。当然，这不是真正意义上的感谢，但他告诉我们，不只要感谢帮助过我们的人，也要感谢曾经给我们下过套的“敌人”。

包括空杯心态在内，所有良好积极的心态，都能激发出我们的斗志，使我们的工作和生活能更上一层楼。了解自己是一件难事，控制压力是一件难事，控制心态更是难上加难。主观意识不是想控制就能控制，当你想放松紧张的心理好好做一件事情，但偏偏越警告自己要小心谨慎，就越无法集中精力。就像长期为失眠困扰的人，总想着要早点睡觉，但越是害怕睡不着，就



越是只能在床上翻来覆去，睁着眼睛到天明。

通过心态管理，让积极心态成为主导心态，让消极心态通过不损害他人的方式疏通掉。年轻人在成长成熟的过程中，必然会遇到各种各样的问题，甚至是瓶颈，这个时候需要发挥正面思考的力量和智慧，以 100% 的积极态度投身到人生的建设中去。那么我们如何在 24 小时内，时刻保持健康的心态？

首先，设立自己的心态关注表。有人有写日记的习惯，如果在写日记的同时，也能记下自己心态的一切非常态变化，以此监督自己，在自己悲观消极之时鼓励自己。不要小看这个简单的工作，只有对自己有充分了解，才能给予它们正确引导。

其次，了解自己心态的变化。当你的心态表现异常时，不妨问自己几个问题：什么让自己轻松开心，什么让自己状态郁闷，什么让自己情绪低落。看似简单的问题，却能让我们明白自己的情绪源在哪里，控制自己心态扳机在何处。

最后，找回健康的心态。当自己对自己的鼓励作用有限时，你可以向外界求助。参观几个地方，能让你放松不少。医院，人间痛苦所在地，身处那里你才会明白自己最值得珍惜的是什么；书店，多久没去过了？在那里你才会知道自己落后了太多，才能促进自己不断进步；工地，当你看到用汗水和辛苦铸就的“劳动”，就会明白工作的伟大，才会重新找到好好工作的理由。

心态在一定程度上，决定了你未来的方向，要积极还是要消极，全凭你自己决定。能有效控制自己的心态，才能掌握自己的人生。年轻人不要小瞧心态的力量，未来的路还长，健康乐观积极的心态将是召唤你不断进步的伟大“旗帜”。



## 乞讨效应——小心太过招摇惹人厌

管理好你的心理，除了要注意对逆境、压力和心态的处理，个人的形象也很重要，尤其要注意因为表现不当引发他人对你的反感。

谁也不想默默无闻过一辈子，谁都不希望人活一世，没做过一件能让大家记住的事，像个影子悄悄走过你的一生。有一种人就是这样，他们淡淡地活动于我们周边，我们知道他们的存在，却总是不能第一时间想到他们。他们低调地来，低调地去，淡得就像存放时间太久的水墨画，只能依稀辨认模糊的样子。

不是说低调不好，但永远这么低调的结果只能让他的存在感越来越低。这样的人之所以不容易引起大家的注意，很大程度在于他们不知道如何应用乞讨效应。心理学家，把人们善于争要、善于自我表现、善于主动沟通而得到他人关注、领导赏识的现象，称作乞讨效应。

没有人不希望被他人注意，生活中以各种方式吸引他人注意的人不在少数。同事搬了新家，大家纷纷上去祝贺他的乔迁之喜，有人称赞房子装修得漂亮，有人夸赞房子地段好，有人表示房子升值潜力大。这时，偏偏有不识时务的人不阴不阳地来两句：“唉哟，终于攒到房子的首付了。”我们不知道说这种话的人出于什么心态，但他引人注意的目的显然是达到了。刚刚还热烈的气氛，被一盆冷水当头浇下，人们只好散开，回到各自的工作岗位。

只要你留心就会发现身边有的人，总是喜欢在众人面前，表现自己特立独行、独树一帜，我们可以把他们的行为解释成希望得到大家注意的“乞讨”。他们的行径同乞丐的吆喝类似，如果不表现出与众不同，如果不表现出“楚楚可怜”，就很难从激烈的同行竞争中脱颖而出。

徐小跳并不像他的名字一样活泼，却有一个和名字相反的外号“徐老蔫”。无论做什么，工作还是活动，他都是默默跟在大家身后，不发表意见，不多说一句话。女友常常责备他是“榆木脑袋”，不会跟领导套关系，不懂社会中





的生存之道。

小徐不是不明白社会上有的没的一些“潜规则”，但因为刚走出校门，从骨子里抵触被同化，不想变得像老油条一样为领导的小事忙前跑后。他也不是不希望大家有朝一日能被大家交口称赞，但当现实和理想起了冲突，为了保持那点小理想，他选择压抑自己的本能，收起所有的棱角，既然做不到引人注目，干脆就此消失成空气。

俗话说：会哭的孩子有奶吃，就是“乞讨”的道理。为了在社会顺心地生存，乞讨有它存在的必要：

(1) 社会资源有限，为争夺资源靠“乞讨”来赚人眼球在所难免。就像孩子一样，在家庭经济能力不足，条件有限的情况下，只有哭才能让大家知道你饿了，家长也总是会优先喂饿了的孩子。

(2) 希望得到大家的关注是所有人的本能。连尚在襁褓中的孩子都知道用哭来吸引大家注意，如果你也有这样的想法，也不用为此觉得丢人。

(3) 乞讨也要讲究方法。小徐潜意识里排斥“乞讨”，只是对它太不了解，一味抵抗，让自己在相反的方向越走越远。

就像在大街上看到真正的乞丐一样，有的乞丐拖家带口，数九寒冬还穿着单薄的衣衫站在街头瑟瑟发抖，任你有铁石心肠，还是会象征性给掏出“三瓜俩枣”寻求个心理安慰。但如果路遇乞讨的小孩抱着你的大腿，死活不让你走，却会激起你的逆反心理，越拖越是分文不掏。心理上的“乞讨”也是如此，如果你想得到众人的关注，又不惹人心烦，就要注意度的把握，掌握乞讨的强度、频率和方式。一般来说，乞讨强度越强，乞讨效应就越大；乞讨强度越低，乞讨效应就越小。乞讨频率高，效应相对强；乞讨频率低，效应相对弱。

同时，运用乞讨效应也应注意方式、方法和可能引发的反效果。有媒体报道，一个外国女人得了产后抑郁症，为了得到来自丈夫和朋友的关心，一连杀害了自己的几个孩子。渴望得到他人的关注竟发展到变态的地步，实在令人惊叹。看到这里的年轻人可能觉得这么荒谬的结果应该不会发生在自己身上，虽然发生在普通人身上的反效果可能没有这么严重，但过激的“乞讨”很可能引发他人对你的反感。年轻人应该学会适当的“乞讨”，让自己的职场生涯或日常生活更加一帆风顺，但也不要因此走向“乞讨”的极端，毫无节制地对领导或众人表现你的“鹤立鸡群”。有的时候，物极必反，而这种时候，又得不偿失。



## 自我防御——潜意识帮你化险为夷

上了公交或地铁，以防被盗，我们会习惯性地背靠车体、面对人群而站；逛街时遇到陌生人求助，以防被骗，我们都会尽量保持距离；外出旅行时，身上不会携带大量现金，能刷卡就刷卡……这些都是人在日常生活为了保护自己形成的一些习惯。其实，不只生理或习惯，人为了保护自己，在心理上也会形成一种保护机制，即自我防御机制。

自我防御是以潜意识伪造或曲解现实，使自我免受伤害，保持自我和谐统一的过程。由于这种心态的存在，我们可以活得更轻松一点。

文娟是一个朴素的女孩，不化妆、不爱打扮，化妆品仅限于夏天的大宝、冬天的妮维雅。爱漂亮是每个女孩的天性，谁不想每年穿最新款的衣服，赶时髦梳最新潮的发型？但因为经济条件不允许，文娟像很多家庭条件不好的女孩一样压抑这方面的需求。当朴素的她身穿平凡的衣服走过琳琅满目的柜台但不闻不问的时候，并不代表她对这些不感兴趣，只是在一定程度上压制了负担不起的需要。这种不自觉的主动遗忘和抑制，就是自我防御的一种表现形式。

之前我们曾提到的“酸葡萄”和“甜柠檬”也是一种自我防御，由于个体遭受挫折，为了让自己的经历看起来更容易接受，于是便寻找使之看起来更合理的理由。

建军考试砸了，150分满分的卷子一半都没有拿到。虽然心里很不舒服，但他还是“强颜欢笑”，对朋友说：“这种考试一点用都没有，考得不好也不代表我不行。”

还有一种情况，当情感不能被理智控制时，你会把它转移到他人身上，以减轻心理负荷。



草莓早上上班时被飞驰而过的汽车溅了一身水,又因路上堵车打卡迟到,还赶上公司“严打”被逮了个正着,扣了半个月的奖金。郁闷的草莓一肚子气正憋得难受,男朋友偏偏打电话过来开了个不咸不淡的玩笑,这时,气头上的草莓彻底爆发了,像吃了枪子一样,把男友数落了一通。其实,草莓不是真的要发火,她只是不由自主地把怒气转移到男友身上,让自己的心情得到发泄,却可怜了不明就里的男友成了“替罪羊”。

压抑、合理化、转移就是自我防御的最常用表现形式。说起来复杂,其实各种防御最终都是为了避免引起心理上更大的痛苦和不安,以减少内心的冲突、维护心境的安宁。

文娟刻意避开那些价值不菲但能带来美丽的东西,对外和给自己的解释都是“不喜欢”,但真实的原因却是经济承担不了,哪个理由听起来会更舒服一点?建军成绩太差,让他直接承认自己“智商不够”或者“跟不上”未免太多残忍。草莓如果不能及时将郁闷发泄出去,让烦闷淤积在胸中,恐怕整整一天都难以平静,这就是自我防御心态能给我们带来的“实惠”。

类似的防御心态其实经常出现。你准备了许久的升级考试失败了,虽然非常遗憾,但你会安慰自己:“没事,这次不行,还有下次,升不了职也不能说明我能力不够”。你存了很久的钱想买一款笔记本电脑,却被告知产品下线,再也不会出了,虽然失望,你还是会对自己说:“买不到更好,省钱还环保”。相恋了多年的男友选择了别人,你肯定很痛苦,但一样会鼓励自己:“女人三十一枝花,下个男友肯定会比上个强”。

人们都希望与快乐相伴,但痛苦也会紧随而来。能不能只要快乐不要痛苦呢?恐怕连神仙都不能办到,因为没有痛苦,我们也不会明白快乐的感觉。很多偏执的年轻人在遭受挫折后,很容易陷入坏情绪的陷阱,要么垂头丧气,要么一蹶不振。

小沈毕业于天津理工大学,成绩相当不错,小伙子也是仪表堂堂,但在找工作的过程中碰了几次壁。从小一帆风顺的人哪里受过这样的“折磨”?眼看毕业就要失业,母亲这个时候也被查出了身患重病,脆弱的小伙子不知如何是好。

遇到这样的情况,不少人都会郁闷,如果这个时候运用防御心理,会让小沈宽心不少。小沈不必对工作不遂担心,换个角度想想,虽然工作不成让



人闹心，但大可以利用这段时间全力照顾母亲。在这个阶段，母亲大过天，母亲的健康要比年薪数十万的工作珍贵一千倍。如果从这个角度想，小沈断不会陷入既要担心工作又要担心母亲的两难。

在莫名沮丧失望的时候，防御心理不失为拯救你的妙招。适当运用心理防御可以促进心理健康，不善于驾驭自己情绪的人总是会迷失自我，运用自我防御的心理措施，把情绪调节到有利于健康的程度，是明智之举。年轻人也要注意只有积极的心理防御能带来正面的效用，过度的“防御”只会让你刚愎自用。以下就是几招积极的防御措施。

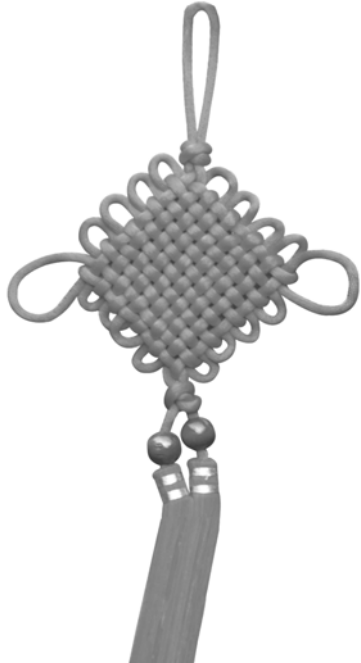
(1) 当你陷入心理困境的时候，最能帮到你的就是回避法，“眼不见心不烦”就是这个道理。

(2) “酸葡萄”和“甜柠檬”都能在这个时候大派用场，用自我安慰安抚自己，很多时候，自己都是最优秀的心理按摩师。

(3) 聪明地“自嘲”无往不利。有一次，苏格拉底正在与客人谈话，谈得正投机，他的太太当着客人的面狠狠数落了他一段，嚷嚷完不解气，还泼了他一身水。这事儿搁在别人身上会尴尬，哲学家却很风趣地说：“我就知道，打雷过后，一定会有大雨。”幽默的解嘲总是能化腐朽为神奇。

(4) 如果极其痛苦无法发泄，不如用你的特长做一个巧妙的升华。歌德年轻的时候曾遭受失恋的痛苦，好几次企图自杀。但他最终化痛苦为力量，从爱情的灰烬中找到灵感，写出了《少年维特的烦恼》。

升华法对普通年轻人来说，也许有些难度，因为即使我们有文豪的心胸，也未必有文豪的文笔，但回避法、自慰法和自嘲法，都能有效地帮我们度过心理的低潮期。



## 第 9 章

### 小毛病统统走开 ——迈上成功之路

- ※ 毛毛虫效应——低头赶路，也要抬头看路
- ※ 惯性定理——别让习惯决定你的命运
- ※ 手表定理——遵从内心的选择
- ※ 吉格勒定理——让高目标为成功安上引擎
- ※ 糖果效应——克服小诱惑，才有大前途
- ※ 蜕皮效应——抛弃成长的“阵痛”
- ※ 奥卡姆剃刀定理——善用放弃的智慧
- ※ 最后通牒效应——临阵磨刀让你所向无敌
- ※ 重复定理——早起的鸟儿有虫吃
- ※ 专精定理——解开成为顶尖人才的奥秘
- ※ 飞轮效应——别被起步的艰辛摧毁
- ※ 半途效应——再坚持一下，就能看到最后的风光
- ※ 安慰剂效应——小心使用你的“心理武器”
- ※ 贝尔纳效应——太过发散如何成大器
- ※ 青蛙效应——别做贪图安逸的“青蛙”



喜欢睡懒觉，上班爱迟到，看起来无关痛痒的小毛病，却蕴涵着一个又一个的心理学道理。别小看这些不起眼的小缺点，有的时候，缺点一经放大绝对能让你叫苦不迭。

这不是上纲上线，也不是小事化大，长期行走的人不会屈服于恶劣的天气或艰苦的环境，能打倒他的往往只是鞋里的一粒沙。

有缺点的人虽然真实，但努力改掉缺点的人更加可爱。知道自己的劣势才能不让别人抓住弱点，改进自己的缺陷才能让可能的坏结果消失于无形。

## 毛毛虫效应——低头赶路，也要抬头看路

每次股票大跌，最受伤的是谁？肯定都是散户，因为机构和庄家早就赚得盆满钵满，趁着价高脱了手，只剩下没有经验只知道跟风的普通投资者，站在大跌的寒风中瑟瑟发抖。股市有人赚钱，也有人赔钱，为什么赔钱的总是你？其实也怨不得别人，导致悲剧的原因并不复杂：习惯和盲从。亦即是一味模仿他人或复制成功者的旧路，跟风买进，高位“站岗”，不思自我突破，成了没有主见、人云亦云的跟随者。这些散户就是股市里的“毛毛虫”。

法国心理学家约翰·法伯曾经做过一个著名的实验，把许多毛毛虫放在花盆的边缘，使其首尾相连围成一圈，在花盆不远处，撒了一些它们爱吃的松叶。这些毛毛虫开始一个跟着一个，首尾相连绕着花盆一圈又一圈地爬行。就这样，走了一小时又一小时，走了一天又一天，连着走了七天七夜，它们最终死于饥饿和精力衰竭，直到死也没能吃到美味可口的松叶。心理学家将这种喜欢跟着前面路线走的习惯称为“跟随者”习惯，把因跟随导致的失败称为毛毛虫效应。毛毛虫效应无处不在，不只表现在股市上，我们的生活中也随处可见。



小高大学毕业没有找到合适的工作，就想学着做生意。思来想去，考虑到一没本钱，二没经验，他决定先在淘宝网上卖衣服，赚到第一桶金以后，再开实体店。小高的想法不错，在现有资金不足的情况下，网上开店经费低，只要注册个账户就能开店，基本不费力气。盘下了别人几千块钱的货，小高兴致勃勃地开始了经商生涯。但他没想到网上卖东西并没有想象简单，要进货、要盘点、要送货、要待客，相当于一个人做几个人的活。累还不算什么，重要的是现在网上卖衣服的人越来越多，网店没名气，衣服没特色，店家没信誉，在电脑边守了整整一天，连一个询价的人都没有。看着屋子里成堆的衣服，小高挺发愁，投入的本钱不知道什么时候才能收回来？

小高这步棋走错了吗？在没找到合适工作的情况下，小高没有因此抑郁成为危害社会的“啃老族”，反而重新振作想在创业上做一番成绩，这一点绝对值得肯定。选择淘宝也没错，因为相比传统的商业模式，电子商务确实能省下房租水电钱，开支减少，压力也小了不少。小高选择在网上卖服装，也是看中了衣食住行是每个人都必不可少的基本要素，但他没考虑清楚的是，网上的服装市场已经基本饱和。别人能挣钱因为别人做得早，如果还想靠在网上卖衣服挣钱，就不能再走他人的老路，就要靠鲜明的特色打出自己的路。显然，小高缺的就是这一点。

小高的“毛毛虫思维”犯了做生意的大忌，习惯固守原有的本能、先例，无法破除尾随他人的模式，也就没有办法在这个领域开辟新的战场，找到新的“食物”。现实生活中的“追随者”并不少，表现也多种多样，有兴趣的话，对号入座，看看你是不是其中的一员？

### 1. 埋头苦干型

很多年轻人认为上班不过是养家糊口，挣口饭吃，只要埋头拉好自己的“车”就行。老板让我干什么就干什么，从不多想，也不多问。这样的人在企业稳定时都算是“好员工”，一旦出现变化，最不能适应的也是他们。

### 2. 盲目崇拜型

有信仰是好事，每个人都有自己崇拜的偶像，每个人或多或少会以偶像为榜样学习他们成功的经验。有学习的劲头是好事，但要记住偶像不是圣经，





成功不可复制，他们的经验或许能借鉴，但脱离了时代和国情，盲目信服只能将你的成功变成“空中楼阁”。

### 3. 墨守成规型

宁愿按照规矩的条框办事，也不愿提出自己的想法；宁愿学习前辈的经验，也不愿另辟蹊径。遇到问题总是认为“书上这么说过，准没错”或“以前也这样做过，肯定行”，当出现书上没有交代或过去没有发生的情况时，你将如何是好？

### 4. 惧怕风险型

前怕狼、后怕虎；怕失败，怕挫折。事情还没办，就想到了最坏的情况，由于担心事情的走势，就拒绝一切变化的可能。胆小怕事，觉得“随大流”最安全，很多时候，每个人都有这样的一面。

毛毛虫们为它们的固有习惯，付出了生命做代价，对人类来说，也许不会得到和它们一样的结局，但坏习惯同样会制约你的发展。朝气蓬勃的年轻人本是创造力最茂盛的时期，本是能靠着创新思维大量积累财富的时期，但毛毛虫式的思维，却会让我们变得目光短浅、惧怕风险，没胆识、没担当，只能唯唯诺诺过完剩下的日子。

很多人说固有的思维和方式，也许没有什么不好和不对，它们有相对的成熟和稳定性，有积极的地方。但如果因为盲目迷信权威和经验，放弃了与时俱进的创新，你也永远没有办法超越前人，实现更好的自己。为了不变成因循守旧的“毛毛虫”，你要学会排除已有的思维，做到以下三点：

#### 1. 了解你自己

不做毛毛虫，你首先要了解你自己，包括你的能力，你的水平。如果你本来是一个具有创新意识的人，还会甘心亦步亦趋地追寻前人的路吗？

#### 2. 打破思维惯性

不要工作刚到手，就想着到网上搜搜有没有固有的模式可以借用。在翻看别人的记录前，自己先动脑想想思路，经验可以借鉴，完全照搬就是抄袭。





### 3. 具备创新精神

创新、创新，这个词已经被大家传遍说遍了，但能做到的又有几个？创新是在持有经验和前人经验的基础之上，跟随市场变化改变旧有的模式。明白了吧？创新和守旧只有一线之隔，当你 100%复制他人的成功时，“毛毛虫”也在慢慢地向你爬来。

当然，毛毛虫也不是一无是处，它孜孜不倦地行走，永不厌倦的精神值得我们学习，但如果在踏实肯干的过程中，它稍微抬一下头，看看周围的风景，就不会死得这么窝囊。年轻人可以学习毛毛虫的踏实，但不要模仿他们的“死心眼儿”，低头走路的时候，也要抬头看看周围的风景。



## 惯性定理——别让习惯决定你的命运

积少成多，聚少成塔，说的就是习惯的力量。好的习惯，经年积累能帮你实现大愿望，坏的习惯也要及早纠正，小心让它们影响你的人生。

很多人没有储蓄的习惯，但它的威力是无穷的。从现在开始，你每天省下一杯咖啡钱，一天省 10 元，一个月就是 300 元，一年就是 3600 元，十年就是 36000 元。别吃惊，这只是一杯咖啡钱。如果你每天走着上下班，锻炼身体同时，也能省下近 10 元的公交费，十年下来又是 36000 元。可怕吗？每天少喝一杯咖啡，少坐几趟公交车，省出来的钱可以买辆小车了。

这就是习惯的力量。培根说：习惯是人生的主宰。好的习惯助你成才，坏的习惯阻你成才，人的失败往往由自己的坏习惯所致。

一个崇尚完美主义的设计师总是能交出让人满意的作品，也总是很晚才能交上作品。他虽然才华横溢，但被迟到拖垮了声誉，他不知道准时与作品质量同样重要，客户们在知道他的脾气后，纷纷离他而去。因为他们知道，在商业社会，晚一秒钟都会损失大笔的金钱，哪怕你的作品再完美。

这个追求完美的设计师太过理想化，以追求艺术为借口形成了迟到的恶习，他没有意识到在竞争的社会如果拖拖拉拉，所有的优势都会被一些小遗憾拖垮，长此以往，就不会有人相信你，在客户相继离开后，为他工作的员工也将陆续离开。

习惯，现代汉语词典的解释是：积久养成的生活方式。你要扔掉坏习惯，最好的方法就是培养好习惯。

有一个人 13 岁时，祖父被逮捕入狱，父亲长期患病，他就要经常去当铺卖掉家里值钱的东西，然后去药店给父亲买药。有一次，等他去完当铺和药



店再回到私塾念书时，先生已经开始上课了。先生见他迟到，不问青红皂白将他训斥了一番，并警告他：“下次再迟到的话，就别来上课了。”这个人什么也没解释，默默地回到座位上，在书桌上刻了一个“早”字。以后的日子里，他每天天不亮就起床，料理好家事后，就立刻返回私塾上课，虽然负担不轻，但他再也没有迟到过。这个人就是鲁迅，这个刻在桌子上的“早”字，也一直激励着他在人生的道路上不断前进。

在很多人看来迟到甚至不算缺点，人的一生何其漫长，谁没有迟到过三五次？就像很多人也同样认为，坏习惯不算什么，又不是圣人，谁没有两三个坏习惯。人们常说：性格决定命运，暗含了这样的逻辑：行为变成了习惯、习惯养成了性格，性格决定你的命运。谁都想拥有能攀上辉煌顶峰的性格，但你的一些坏习惯却让你离成功的方向越来越远。

我们每天高达90%的行为是出自习惯的支配。可以说，每一天做的每一件事，都是习惯使然。在我们的身上，好习惯与坏习惯并存，那么，唯一能够有效改变我们生活的手段就是有效地改变我们的习惯。让好习惯去改变坏习惯，开辟新的心灵道路。

习惯的养成，不是一朝一夕的事，要破除某种恶习，也需要一定的时间。有关专家研究发现，21天以上的重复会形成习惯，90天的重复会形成稳定的习惯。当一个念头被自己验证了21次以上，就一定会变成你的信念。习惯的养成大约分成三个阶段：

阶段一：开头的1-7天。刚开始的时候，你会觉得太刻意、不自然，需要经常提醒自己，强迫自己适应新的方式，肯定会觉得有些不自然、不舒服。

阶段二：7-21天。这就是习惯的初步形成期。在这个阶段，你会觉得坚持下来，改变也不是不能接受。但只要一不留神，那些“坏东西”，还是会从跑出来。

阶段三：21天以后。这个阶段就是习惯成自然，进入“习惯性的稳定期”。一旦跨入这个层次，恭喜你，付出总有回报，习惯已经成为你生命的有机组成部分，它会自然而然为你效命，为你的成功添砖加瓦。

美杰什么都好，就是记性不好，忘性太大，刚刚说完的事情，转眼就能忘。朋友告诉她形成好习惯有个“21天计划”，她知道后兴高采烈地回了家，21天以后灰头土脸地回来汇报成绩：改变失败，以前什么样，现在还是什么



样！朋友在问了她具体的实施措施后，她眨着大眼睛说：“还需要措施吗？不是什么都不用干吗？”

如果能凭借空想改变现实，真是人生一大美事，可惜只是天方夜谭。认为空想 21 天，没有任何具体行动就能改掉坏习惯？也太天真了吧！若想改变你的习惯，就一定要努力，以下几点能帮你实现改变大计。

### 1. 确定计划马上实施

当你打算改掉坏习惯的时候，就一定要马上实施。耽于幻想，不去行动，所有的想法都只能是空中楼阁。当然，像美杰一样妄想“不劳而获”更是天方夜谭。

### 2. 写下你希望改掉的习惯

不要总靠脑子记，好记性不如烂笔头，白纸黑字清清楚楚记下你的目标，能随时看见，也能时刻提醒。

### 3. 每天大声朗读

这么外在的表示真的有用吗？当然，早上起床或晚上睡觉前，大声念出自己的目标，并会想现阶段已经取得的成就，能帮你坚定自己的目标。

### 4. 定期检查成绩

不一定要等到 21 天以后再做整体检查，随时检查效果、检验效用，你会有付出努力和代价就能得到成绩的满足感。



## 手表定理——遵从内心的选择

周南的人缘向来不佳，她自己不知道是怎么回事，因为对所有认识的人，她都热情地招呼，甜甜地问候，平时大家也还过得去，但就是亲密不起来。她有一个毛病，就是喜欢当人说一套，背人又说另一套。隔壁的大姐背了新包来上班，周南见到马上恭维了几句，什么花色漂亮，看着年轻；大姐一走，她又拉着旁边的小李细声说：“一看就是大排档的货色，亏她背得出来。”小李深知她的个性，只是笑笑并不回应。

周南糟就糟在这里了，其实她没有坏心眼，也知道当面说难听话挺伤人，可她又忍不住对别人说出自己的真心话。她不是真小人，也从没向领导告过状，但听了她唠叨的小李，心里当然又是另一番感受：当面一套，背后一套，肯定不知道在背后怎么说我呢！于是，周南的坏形象就一步一步树立起来了。年轻人喜欢遵从自己的心，不习惯说违心话，即使说了，真心话也总是在肚子里搁不住三分钟就往外冒，这个时候，你应该小心手表定理帮你树立的坏形象。

森林里有一群猴子，每天日出而作，日落而息，从不知道时间的它们过得很幸福。有一天，一位游客穿过森林，不小心丢了手表。一只猴子捡到了它，只有它知道准确的时间，于是这只猴子在猴群中树立了自己的权威，并成了猴王。猴王觉得是手表给自己带来好运，于是每天在森林里巡查，希望能捡到更多的手表。功夫不负有心“猴”，猴王又捡到了第二块、第三块手表。没想到手表多了，不仅没给它带来好运，却让它有了更多的麻烦。每只手表指示的时间都不同，当其他猴子想知道准确时间的时候，它都支支吾吾地答不上来。一段时间后，猴子们群起而攻之，将猴王推下了宝座。

倒霉的猴子没有因为越来越多的手表得到更多的好运，同样，选择越多



越混乱。只有一块手表，你可以知道时间；拥有更多的手表，除非你是一个收藏家，否则，多块手表的意义并不比一块的意义更大，反而会造成时间的混乱。这就是著名的手表定理。手表多了，猴王失去了宝座；选择多了，人也要经受更多的心理考验。

现实生活中，人们常常会为了同时出现的多块“手表”犯愁。比如，同时出现两个你都喜欢的女孩，要如何选择？同时出现待遇发展都不错的工作机会，你要如何取舍？不仅是择偶、择业，人生中还将出现更多的选择，你要如何决定？选择还只是外在的东西，当你自我矛盾时，又会如何是好？像上文提到的周南，因为没有经验，她更是直接将内心的矛盾外化，在自己没有察觉的情况下，给他人留下了“表面一套，背后一套”的恶印象。

手表定理带给我们最直接的启示就是，对任何一件事，不能设置两个相悖的目标，不要发表截然不同的看法，不要做出自己都不能理解的相反举动，更不要勉强让两个不同的价值观相互适应。两种不同的价值观相互冲击，就像是明明吃米饭长大的人，你非要让他顿顿吃牛排，他能吃上一顿两顿，能忍上一天两天，委屈一点憋一个星期，但他能熬过一个月、两个月吗？

美国在线和时代华纳的合并失败就是一个典型的案例。美国在线是一个年轻的互联网公司，企业文化重在操作灵活、决策迅速，以快速抢占市场为目标；时代华纳强调的却是诚信之道和创新精神。两家企业合并之后，不同的价值取向发生了激烈的碰撞，高级管理层也没有解决两种价值标准的统一。最终，两大公司的强强联手以失败告终。

拥有两块手表不会让时间更准确，如果碰到“两块相撞”的情况，你会如何解决？有的人内心非常坚定，明确地知道自己想要的到底是什么，能准确地“选我所想，爱我所爱”，再多的“手表”也不会影响他的正常生活；但更多人被“两块手表”弄得焦头烂额，不知道选哪一只好。第二种人甚至可能在不明就里或受人影响的情况下，匆忙选到了并不理想的那块表，为此遗憾终生。就像张爱玲小说中写的那样：如果选对了，玫瑰就是“朱砂痣”，白玫瑰就是“床前明月光”；如果选错了，玫瑰就是“蚊子血”，白玫瑰就是“白饭粒”。

年轻人在成长的道路上会碰到一个又一个的“十字路口”，即使要面对鱼和熊掌不能兼得的苦恼，选择也是肯定要做的。面对矛盾选择时，心理学家



推荐我们使用“模糊心理”，就是在很难决策的情况下，依从自己的心，真心做出选择。不要小看模糊心理，它不是让你稀里糊涂做出选择，实际上，它是人在成长过程中积累的一种心理沉淀。

豆豆面对自己都喜欢的两个男孩，很难做出抉择。有一天，她打开水的时候不小心烫伤了脚，她第一时间给一个男孩打了电话。打电话的同时，她也明白了自己的心。

很多时候，虽然你做出了选择，但好像并不能想明白其中的道理，这个选择又确实最符合你当下的心理需求，这就是模糊心理的神秘之处。我们说的遵从你的内心，往往就是常说的第一印象。当你面对矛盾的时候，可以试着“模糊”一下，这个选择不会让你失望，总能带给你最安全的心理保护。



## 吉格勒定理——让高目标为成功安上引擎

金枝是一个普通的饭店服务员，每天她都是笑脸迎人，用热情和真诚接待每一位顾客，认真对待每一个合理或不合理的要求。同事们都觉得她太傻，拿一样的钱干更多的活儿，干嘛把自己弄得这么累，服务员也是爹娘生的，凭什么对顾客荒谬的要求也要满口答应？听到这样的质疑，金枝总是习惯性笑笑，什么也不说。

金枝并不理会别人的想法，因为她从小信念是无论做什么都要对得起自己的良心，从她进饭店的第一天起，就打定主意要成为最好的服务员。虽然，同事不能理解她的举动，但她的负责努力很快引起了老板的注意，对她观察了一段时间后，果断地给她升了职、加了薪。没错，现在的金枝不再是普通的服务员，而是全饭店最好的服务员，摇身一变，她成了大堂经理。

当你有了目标，你就会为了靠近、实现自己的目标不断努力。设定一个高目标相当于达到了目标的一部分，起点高才能获得更大的成就，就是我们所说的吉格勒定理。有能力的人总是比成功的人多很多，这是为什么？在资质相同，各方面水平旗鼓相当的情况下，有的人一事无成就是因为缺少远大的抱负理想，缺少为之努力的动力。这就告诉年轻人，不要总被他人的表扬夸赞迷惑，聪明或有能力只是成功的一方面，“燕雀”如果没有“大志”，就永远不会明白“鸿鹄”为什么比它成功。

美国伯利恒钢铁公司的创始人齐瓦勃出生在美国乡村，只受过短暂的学校教育，尽管如此，他始终认为自己终将成就大业。18岁的时候，他在一个建筑工地打工。当别人在闲聊玩耍的时候，他总是躲在角落里默默看书。别人为此讽刺挖苦他，他却坚定地回击：“我不光是为老板打工，是在为我自己的梦想打工，为远大的前途打工。”抱着这样的信念，当时的小伙子一步步升





到了工程师、总经理，并最终创建了属于自己的钢铁公司。

完成了从打工者到大老板的蜕变，齐瓦勃不得不说是一个奇迹，凭着对成功的渴望和目标的坚持，他实现了当初的梦想，也让更多的人得到启示：出身是“浮云”，学历也不是硬指标，比这些更重要的是一个坚定的信念和不变的目标。

心中有目标，你才会有前进的动力；心怀高目标，你才不会放慢努力脚步。有目标指路，你每一步都有准确的方向。无论做什么，只要预先设定目标，就会达到一个截然不同的境界，每一次更近地接近目标，你都会从中感受到喜悦和兴奋。没有目标也不是不能活，只是没有目标地活着更累，没有动力的人不会轻松。

如何制定目标是个技术活，目标不是幻想，也不是不经思考写的“大字报”，而是强调的是经过努力就能成行的实践。如何掌握其中的奥妙，我们不妨化繁为简，谈谈其中的精华。

### 1. 目标必须是长期的

没有长期的目标，你也许会被短期的挫折击倒。设定长期目标后，不要试图朝三暮四地随时更换，这样，你永远也无法到达目的地。

### 2. 目标也要是远大的

以分别走1公里和10公里为例，虽然走完这两段路程你都会有累的感觉，但取得的成果肯定大大不同，那就是1和10的区别。

### 3. 化大为小

就制定目标而言，过大过小都不行。目标太大实现不了，容易让信心受挫。你可以将大目标分解成小目标，再将小目标一一完成，这样既能克服你的恐惧，又能一步步实现你的计划。当然，目标的制定也应该明确高尚的基本导向。

### 4. 逐渐优化

像每个月优化理财规划一样，你一样要优化你的目标。比如，通过对目标作用、功能、价值、意义和主次关系的衡量，加强核心目标，删除次要目



标；稳固实际目标，删除虚幻目标。

正确树立并确定你的目标，只是万里长征迈出的第一步，树立了远大高尚的目标，就要在实现目标的过程中不断吸收人生经验，更要小心不要为目标所误导。有了目标不是结束，而是开始，不要以为有了目标就能万事大吉。设立目标可以说你的人生有了美好的开始，但你更应该不断努力靠近自己的梦想。

在一步步迈向目标的路途中，失败和挫折在所难免，小小的成功也会经常跳出来给你不一样的惊喜。此时，年轻人要明白最大的敌人不是别人，而是你自己。一路走来结下梁子的冤家当然可恨，但源于小成功的骄傲和自满才是阻碍你接近目标的最大障碍。许多踌躇满志的年轻人就是在这个过程中，被小成功冲昏了头脑。我们要有树立远大目标的雄心，也要通过不懈的努力来实现这个目标。年轻人最常犯的毛病就是爱夸张、爱夸口，实现目标不容易，需要坚定和信心和坚强的意志，将所有的要素组合在一起，才能为你的成功装上安全的引擎，为你的成功保驾护航。



## 糖果效应——克服小诱惑，才有大前途

对糖果，人类从来都没有过抵抗力。女人吃来抗压，男人吃来解乏，小孩子更是对它爱不释手，看来抵御糖果的诱惑真的很难。

心理学家萨勒曾经做过一个实验，他对一群4岁的孩子说：“桌上放了两块糖，如能坚持20分钟，就能得到两块；如果你不能坚持这么久，现在就能得到一块。”对还未上学的孩子来说，真是一个天大的诱惑，孩子们既想立刻就吃到糖，又想得到全部的两块，鱼和熊掌怎么取舍？当下，有三分之一的孩子选择放弃20分钟的等待，剩下三分之二的孩子却使用了各种办法来对抗糖果的诱惑。他们有的双臂抱头逃避眼前的美味，有的用唱歌、跳舞转移自己的注意力，更有人干脆闭起眼睛，眼不见心不烦。

这个对孩子略显残忍的小实验，在孩子吃完糖后并没有立刻结束。实验过去12年后，心理学家发现熬过20分钟的那部分孩子，都表现出了较强的自制力，自我肯定，充满信心，处理问题的能力也大为提高；而选择马上吃糖的孩子则没有那么好的运气，多表现犹豫不定、多疑，顶不住挫折，自尊心容易受伤害。实验的结果表明，从小表现出来的自控、判断、自信能预测人长大以后的个性，这就叫糖果效果。虽然实验有了结论，但也有专家质疑实验的结果，认为实验的样本不定，孩子的家教可能对人的行为方式影响更大等。借用这个实验，我们不是重在告诉大家你的性格在你小的时候就能预测，而是要让你知道抵抗诱惑，不为外界所扰的重要性。人生不是通途大道，你的成长过程也总是甜蜜交叉痛苦，鲜花穿插荆棘，表面的挫折也许还没什么蛊惑性，更可怕的是那些裹着糖衣的炮弹。

宝丽大学毕业没有找到好工作，却碰到了一个好男人。男人的工作好，薪水高，能力强，还满口承诺要照顾宝丽一辈子。兴奋的宝丽当然觉得自己



幸运得像被天上掉下的馅饼砸中。被爱情蒙蔽的宝丽沉浸在幸福中，没有注意到为什么男人的手机总是响个不停，讲电话为什么总是语焉不详。三个月后，一切谜底揭开，男人有权有势，但是也有家庭，有老婆和孩子。宝丽傻眼了。男人见一切真相大白，还恬不知耻地提出自己不会离婚，但也不会和宝丽分手，只要能维持这种关系，宝丽就仍然不必工作。

面对这样的事，你会如何选择？宝丽全面分析了自己的情况，学历不硬、成绩不够、父母无荫，如果要靠自己在这个城市一点一点打拼，未来的辛苦可以想象。如果和这个男人继续维持不正当的关系，起码生活无忧，男人甚至承诺会给她提供不错的物质保障。但宝丽始终还是过不了自己那一关，虽然已经将底线降至最低，但在“过街小三人人喊打”的年代，她还是不能放下道德的防线，做一个连自己都看不起的人。

宝丽做出这样的选择非常难得，她的具体情况大家都看得很清楚，没有工作没有钱的她面对这样一个诱惑，还是坚定了自己的信念，宁愿一个人面对可能风雨交加的人生，真是值得敬佩。我们也有理由相信，这个坚强的女孩会碰到更爱她的男人，会找到一份好工作，会过上也许没什么钱但有的是尊严和未来的日子，年轻就是本钱，只要不把自己赔出去，一切都有不一样的可能。

诱惑就像生活中的小陷阱，它们埋伏在你的周围，只等你意志一不坚定就蜂拥向你开火。有人曾经说过：要想征服世界，首先要学会控制自己。谁都会有一些缺点，神仙也会有累的时候，只有用自律克服了那些小缺点，你才会取得新的成功，否则，可能终身一事无成。自律是一个人最重要的品质之一，是克制人的劣根性最有效的办法。让我们来看一个自律创造的奇迹。

露丝·弗里斯在100岁的时候，参加了“世界大师运动会”的铅球比赛。在她所在的高龄女子组中，只有她一个人参赛。也就是说，全世界除了她，没有人像她一样既长寿还能扔铅球。最终，她以4.27米的成绩锁定了金牌。赛后，现场的官员用香槟向她表示庆祝，她却有礼貌地回绝了，因为她滴酒不沾。除了从不沾烟酒，她还非常注重锻炼身体。哪怕已经活到这个岁数，她无论去哪里都依靠步行，并且每周五天定时进行推举杠铃训练，她推举的杠铃重约36.29公斤，对一位百岁老人来说，堪称魔鬼训练。



古希腊著名数学家、哲学家毕达哥拉斯说：不能约束自己的人不能称他为自由的人。露丝之所以活得高寿，就是因为足够的自律，让她保持了良好的生活习惯。她热爱体育锻炼，并且保持着清醒的头脑和独立的人格。顺应潮流是好事，随波逐流是坏事，随机应变是好事，风吹两边倒是坏事。在诱惑与艰难并存的时刻，我们应该学会约束自己，不向困难低头，严格要求自己，自觉约束自己的言行。世界上最难征服的就是自己，年轻人只有战胜自己，通过自律克服人性自身的缺点，才能成就大事。



## 蜕皮效应——抛弃成长的“阵痛”

许多节肢动物和爬行动物，生长期间旧的表皮脱落，由新长出的表皮来代替，通过每次蜕皮就能成长一点。蜕皮的过程虽然辛苦，但只有经历辛苦，你才能成长。不断超越旧有的你，才会得到崭新的你，这就是心理学上的蜕皮效应。

一一是个工作能力挺强的女孩，在别人眼中的她什么都好，在她自己眼中又是另一番景象。从初中到高中，一一都不是能获得关注的那种人，成长过程中的忽视，让她成了极度不自信、容易自卑的人。这种症状在大学时期，才有所好转，她大学时期的男友总是不断鼓励她，不断让她知道自己的优点，这让她慢慢相信自己也是“天生我材必有用”。但上班之后，压力伴随责任接踵而来，一一谨慎小心地过着每一天，虽然从来没有出过错，但“认为自己不行”的想法出现得越来越频繁。

其实，一一大可以放心，凭借大学的努力和工作时期的表现，她早可以和过去的自卑妞说“拜拜”。但她自己还不知道，一遇到困难和沮丧，心底那个不自信的她便又出来捣乱，影响她的工作和生活，已经是时候和过去正式告别了。在生活中，我们都经历过这样的日子，常常为昨天的失落，念念不忘，有事没事一些“陈芝麻烂谷子”的事儿总会突然在你的脑中蹦跶，即使现在的你事业爱情皆得意。

偶尔的妄自菲薄也许不算什么，但无休无止地耿耿于怀，很容易让你失去最宝贵的今天。经常纠结于过去的人，一样不会放下即将成为明天的“昨天”——今天。对自己或工作不满意的人，只要能丢弃不理想的自己，使自己按照理想的样子转变，成功就会离你更近。

人生最大的敌人不是别人，一直是你自己。因为犹豫拖延，我们总是让



机会从手指缝里白白溜走；因为缺乏信心，我们总是无法发挥潜能真正表现自己。超越自己并不是难事，我们中的许多人都有过这样的经验。学走路的时候，我们试着站立，不断跌倒、不断爬起、不断努力迈出人生的第一步，从爬到走，我们完成了对自己的超越。上学念书的时候，我们试着认真听课，按时完成作业，每天预习、复习，不断告诉自己下次考试要拿100分，这其实也是对自己的一次超越。

超越自己的能力，小时候，我们每个人都具备，但为什么在我们能跑能跳、能说会写，进入社会之后，那不断超越自己的动力，竟慢慢消失了呢？或许是因为当你拥有稳定的工作和幸福的家庭后，超越的动力便消散不见。

爱迪生研究电灯时，工作难度出乎意料的大，他实验过1600多种材料用作灯丝，效果都不甚理想，要么寿命太短，要么成本太高。本来全世界都在等待实验的成功共庆盛举，但半年后，人们的热情殆尽，连媒体都以唱衰他为乐。但爱迪生并不为之所动，继续着实验。在进行这项研究一年之后，他终于造出了能持续照明45小时的电灯，实现了对自己的超越。

由于坚持和努力，爱迪生用实际行动促成了对自己的超越，成为影响人类世界最伟大的发明家之一，也带领人类真正进入了电气时代。

有的人不愿丢弃现在的自己，宁愿安安静静做一个“凡人”；有的人却说：“我不要做一个普通人，我要超越有限的自己”，在这种不相信自己办不到的冲动和努力下，他们提升了自己。照这样看来，你想做安于现状的人，还是不断超越自己的人？

瑞典一个人家生了一个女儿，不久，孩子得了一种无法解释的瘫痪症，丧失了行走的能力。一次，女孩一家乘船旅行，母亲告诉她船长有一只天堂鸟。女孩希望能亲眼看到这只鸟，便央求服务员能带她去看看。服务员并不知道女孩不能走路，便要拉着她一起去看鸟。这个时候奇迹发生了，因为过度渴望，女孩忘我地抓住服务员的手，慢慢站了起来，长期与她相伴的怪病竟不药而愈。女孩长大以后，忘我地投入到文学的世界中，成为第一位荣获诺贝尔文学奖的女性。她就是希尔玛·拉格洛夫。

只要有信心，一切困难都可以打败；只要有超越自己的勇气，什么奇迹都可能发生。也许超越自己的过程并不美妙，因为途中的艰辛，很多人容易



半途而退。如同很多大学生都没能坚持到底的考研，考研需要你经历决定和选择的迷茫，忍耐每天泡图书馆的枯燥，随时反击心情郁闷时的低迷；克服考试前的紧张和忐忑，忍受出成绩前的煎熬和折磨，更要接受是否能达到分数线的现实和无奈。人生就是这样，即使付出，也不代表成功，即使没成功，也不代表失败。仍以考研为例，一举中的当然应该恭喜，万一落榜也不用灰心。落榜不是失败，你一样能得到很多东西：也许你会发现原来自己不适合继续深造，转而更努力地寻找工作，在另一个领域发光发热；也许你会坐下来自己研究自己哪里做得不错，吸收经验来年再战，能帮你更好的接近成功。你能说这不是一种超越吗？如果你能及时从暂时的挫折中找到遇挫的原因，从中汲取超越现在的能量，谁敢瞧不起你的未来？

年轻人容易给自己制造包袱，成功道路本来就不平坦，还要背上越来越重的“过去”。过去的荣誉放不下，过去的失败放不下，过去的成就扔不掉，过去的耻辱扔不掉，就像本来的偶像明星因为放不下“偶像”的包袱，喜剧演不了，正剧演不了，年纪一大把再不转型，连偶像都当不成了。超越旧有的你，不是为了忘记过去，而是要创造崭新的自己！





## 奥卡姆剃刀定理——善用放弃的智慧

老子说：五色令人目盲；五音令人耳聋；五味令人口爽；驰骋畋猎令人心发狂；难得之货令人行妨。身处五光十色的大千世界，面对防不胜防的种种诱惑，有的时候放弃也是一种智慧。放弃的道理，不是每个人都明白，这个时候，你需要一把剃刀，帮你斩断放不下的“千丝万缕”。

“没有必要的东西，干脆痛快放弃。”这是英国的威廉·奥卡姆提出来的逻辑法则，在心理学上被称作奥卡姆剃刀定理。起初，它是一项重要的哲学依据，现在却被应用于人类生活的各个领域。日常生活中，几乎所有的幸福都与它密不可分。

对普通大众来说，财富似乎是越多越好的东西，但事实并非如此。当富人的财富多到一定程度，追求财富的欲望不加节制，弊病也是无限的。巨富们都明白其中的道理，当财富多到他们几辈子都花不完的时候，他们反而会投身慈善或捐出大量的金钱。能在世界资本市场呼风唤雨的投资大师巴菲特和闻名世界的比尔·盖茨，在2010年掀起了一场轰动的“劝捐”运动，号召美国403位亿万富翁捐出财产的一半。巴菲特也承诺把99%的财富捐给比尔梅琳达基金和其他慈善机构，近乎“裸捐”。有人认为他傻，有人认为他没有必要，但世界首富却用一把锋利的“奥卡姆剃刀”斩断了对金钱的依恋，让自己的人生境界得到最完美的升华。

权势也一直是大家趋之若鹜的东西。有人为了名利地位穷尽所有手段，成功之后，他们能否获得相应的满足，我们不得而知，但也有人不愿为名利所累，宁愿盛名之下回归本真。好莱坞黄金时代的著名影星葛丽泰·嘉宝和许多名人一样，享受着电影带给她的名誉和地位，但也承受着作为公众人物的巨大压力。1941年，年仅36岁的嘉宝突然宣布息影，就此开始了她长达半个世纪的隐居生活。洗尽铅华重返质朴的选择，让影迷扼腕，但放弃名利



的勇气值得佩服，能驾驭名声和地位也是一种智慧，嘉宝的“剃刀”帮了她的忙。

聪明得使用“剃刀”是一种智慧，你的剃刀在哪里？

小茂喜欢交朋友，总是喜欢念叨：“朋友多了路好走。”道理是这个道理，但也给他造成了不少烦恼。交朋友也是一种智慧，随着年龄的增长，交往的范围应该越来越小，交往的质量当然应该越来越高。小茂喜欢交朋友没错，但“朋友们”总是让他焦头烂额：“小茂，哥们最近没钱使了，借两百块先花花”，“小茂，晚上三缺一，赶紧来凑角”，“小茂，周末我们自驾游，开你的车走吧？”每天应付工作都觉得体力不支，还要接待朋友们的“盛情邀请”，小茂开始时不时地自我反省：“朋友多，难道错了吗？”

交朋友当然不是坏事，朋友多也说明你富有人格魅力，大家都愿意亲近你。生活中的人情没错，但小茂也要明白许多人情都是虚假的，没有必要的。在酒桌上牌桌上混得亲如手足，也不过是说说场面话，纯粹是一种浪费生命的交往模式。朋友是个巨大的宝藏，你能从中学到很多，包括理解、宽容、爱。但有的时候宝藏里也许会有一些假装珍珠的“鱼眼睛”，不但不能体会到朋友的温暖，只会不断增添麻烦。比如，只是在一处抽烟喝酒的朋友，只能在一起挥霍无度的朋友，不要也罢。这种关系的维持，不只会浪费大量的金钱，也会耗费你许多的青春。小茂真正应该烦恼的不应该是朋友的多少，而是应该留意朋友的质量。当他渐渐发现朋友带来的麻烦越来越多时，就该果断挥舞剃刀，当断则断。

人是感性的动物，在情感的驱使下，很多人很多时候都会做出日后后悔的选择。“奥卡姆剃刀”则是一个理性的法则，在理性的帮助下，才能帮你控制随时会爆发的情绪。用这把剃刀帮你剃掉非必要的情感，除去没必要的麻烦。

该放弃的时候放弃，是一种人生的智慧，面对人生，该放手的就要放手；舍得是一种境界，能让你的人生得到更充分的释放。金钱看得少一点，名利看得轻一点，人生会快乐不少；复杂的东西少一些，简单的东西多一些，轻装上阵的人更有可为。

三个商人带着奋斗十年积攒的财富，越洋归国，路上却遇到了暴风雨。第一个商人为了保住金子，被大浪吞没；第二个商人虽然扔了部分金子，但



也不能幸免；第三个商人毅然放弃了财富，乘救生艇逃离了危险。后来，他又带领船队回来打捞了下沉的货船，拥有了三个人的财富。

连命都保不住了，还要金钱做什么，前两个人的可悲之处就在于没有看清其中的道理。聪明地应用手中的剃刀，保持事物的简单，抓住根本。不需要人为的复杂事物，当你懂得放弃，懂得下手时，才能更快更有效率地处理好事物。虽然当今社会的主流仍然是金钱权势当道，在它们面前谈放弃、谈舍得，好像有点奢侈，但换种方式修炼境界，也未尝不是一个好选择。

放弃是一种智慧，年轻人要掌握或体会其中的妙处，可能需要一段挺长的时间。有的时候，尽管觉得自己的精力过人，志向远大，但时间已不允许短时间内同时完成许多事情。心有余而力不足说的就是这种情况。在“鱼和熊掌不能兼得”的时候，就必须依据现实，有所放弃，有所选择。如果人的一生不懂得放弃和选择，那一辈子就永远没有快乐；同时如果一个人将一生的所得背负在身，那么他即使是钢筋铁骨，也会被压倒在地。

漫漫人生路，年轻人如果遇到需要抉择的关键时刻，更要明白当断不断、后患无穷的道理，这种时候，不犯狠下心来，挥起心中的“剃刀”，手起刀落，一刀两断。



## 最后通牒效应——临阵磨刀让你所向无敌

程先生是一名市场活动专员，负责公司的市场宣传和公关活动，可如果有五天时间来筹备活动，准备的前四天，他一准是按兵不动，心不在焉；只有到了最后一天，才像疯了一样四处联络找场地、找货源、找促销员。明明有五天时间，却总是在最后一秒才能搞定所有的事情。

对于不需要马上完成的任务，人们总是习惯在最后期限到来时，才会努力完成。比如，在念书的时候，老师星期一给大家布置的作文要求星期五交，我们中的大部分人总是等到周四晚上或周五早上才匆忙上阵，赶完作业交差。虽然前三天，我们什么都没有干，也不代表心里好过，因为一直在提醒自己：差不多是时候了，可以动笔了。内心不断谴责自己没有效率，可就是无法进入状态。人们大多具有一种拖拉的倾向：从事某一活动时，总觉得准备不足，能拖就拖，但在不能拖的情况下，例如到了规定时间，基本上也能完成任务，这就是最后通牒效应。

教育家曾经做过一个实验，让一个班的小学生阅读一篇课文。实验的第一阶段，没有规定时间，让他们自由阅读，结果全班平均用了8分钟才读完；第二阶段，规定他们必须在5分钟内读完，结果他们用了不到5分钟的时间就读完了。

拖拉的习惯并不好，文中提到的程先生每次都是最后一天才动手，虽然他每次也都能按时完成任务，但他心里也不好受。拖拉是一种坏习惯，容易让人焦虑和内疚。其实程先生总是觉得不到最后一刻，自己就不会有灵感，这明显是一种自欺欺人行为。很多人觉得时间临近是一种压力，在这种压力下，人们会有更好的表现，但并不是所有的压力都能转化为动力。金庸先生就对自己在交稿压力下生产的作品极为不满。在上一章我们交代过，积极的



压力能让你保持向上的心态，消极的压力却让你得不偿失。最后通牒效应的压力来自于时间临近的恐惧，这可不是什么积极压力。拖拉者宁愿被别人认为是没下足够的力气，也不愿被人认为是能力不够，他们太在意别人的想法，正是由于不正确的观念引发了最后通牒到来时的不良情绪。

小兰就是“最后通牒”的典型执行者，凡事不到最后一秒，总是不放在心上，考研是这样，找工作也是这样。别人都是大三、大四就着手准备考研，她却等到考前一个月才走马上阵开始看书，准备不足效果不佳，当然落榜。考研不成，开始找工作，其他同学早就参加了无数场校园招聘会，笔试、面试也参加了一轮又一轮，只有她还在为准备什么服装参加招聘会发愁。别人都“尘埃落定”了，招聘季也落幕了，最后，小兰在一家私营企业勉强找了份工作，工资待遇比同学差了一截。

最后一秒才起步的毛病，让小兰没能成功考上研，也让她没有找到可心的工作。“最后通牒”不仅折磨了姑娘的内心，也折磨了她的现实。很多年轻人误解了“通牒”的意义，认为是重压让你工作得更出色，其实不然。年轻人如果能够明白这一点，就该极力避免“最后通牒”可能带来的不良影响。如何改掉“时候不到，任务不上”的坏毛病？首先，你要改掉从小养成的拖沓作风，不要等到大限临近才着手工作；其次，要掌握时间管理的艺术。

面对任何一项任务都要对可支配的时间进行管理，这是解决拖拉毛病的最佳方案。心理学家将事情按照紧急性和重要性分为四个层次：重要且紧急、重要但不紧急、紧急但不重要、不紧急也不重要。管理时间请按照四个层次决定处理事件的进程，请确认将处理事情的重点放在第一类和第二类上。

“最后通牒”除了告诉我们不要拖拉，也能给我们其他的启示。美国谈判专家柯英认为在谈判中善用“通牒效应”，也是一把“利刀”。

柯英在某企业担任代理期间，曾和一家日企进行过一次谈判。日本代表热情地接待了柯英，给他订了高级的酒店，也彬彬有礼地询问了他的行程。柯英没有想到自己的行程竟成了日本人谈判的把柄，也让自己陷入了被动。前十天，日本人招待他参观名胜古迹四处游玩，只字不谈重要的内容；柯英快离开的前两天，他们才正式开始谈判；直到最后一天，双方的谈判才进入主题；当他们谈到最关键问题时，接柯英去机场的轿车已经等在门口了。当



然，谈判的结果对美方非常不利，日本人因为巧妙运用了最后期限的技巧，大获全胜。

灵活地掌握最后通牒效应，不是让你凡事拖拉，而是要善用他人的心理。有些事情，最后一刻做决定不但不会让你深陷不利，反而会带来更多的好处。

王皓在一家公司担任销售主管，本来早该升职，但老板不知出于什么顾虑，总是迟迟不做决定。眼看合约到期，王皓心想不如就此一搏，公司不谈续约，他也按兵不动。终于老板把持不住先开口，承诺如果王皓留下来薪水加三成，对是否升职却只字不提。王皓当下没有同意也没有拒绝，只是答应再考虑两天。两天很快又过去，他还没有表态。老板在心里嘀咕：怕不是有别的企业开出更优厚的条件挖人了吧？经过前后考量，老板最终不但给王皓加了薪水，还如愿升他做了市场经理。

看，这就是聪明运用最后通牒的妙处。如果你也觉得自己当前受到的待遇不公平，完全可以效法王皓的做法。当然，前提是你得足够优秀，以及对人的心理有那么一点研究！



## 重复定理——早起的鸟儿有虫吃

有位哲人说得好：成就无非是简单的事情重复做。任何的行为和思维，只要你不断重复就会得到不断加强，这就是心理学的重复定理。

古希腊哲学家苏格拉底曾给学生出过一道考题。一天，他对学生说：“今天我们只学一件最简单也是最容易的事，把你的手臂尽量往前甩，再尽量往后甩。”他示范了正确的做法后，又接着说：“从现在开始，每天甩300下，大家能做到吗？”学生们觉得很可笑，这么简单的事有什么做不到的呢？过了一个月，苏格拉底检查学生们的作业，有90%以上的人在这一个月里每天都坚持。两个月以后，他再次提到这个问题，能坚持的人只有80%。一年以后，苏格拉底又问他的学生：“现在谁每天还在坚持最简单的甩臂动作？”只有一个人举起了手，这个学生后来成了古希腊另一位大哲学家，他就是柏拉图。

一件看似简单的事情，能坚持到最后的只有柏拉图一个人。正是因为深有体会，他给后人留下了一句话：耐心是一切聪明才智的基础。一句并不艰深的话，是经验之谈，也是肺腑之言。伟人之所以伟大，在于别人放弃时，他还在坚持；普通人之所以普通，在于简单的事他也没有认真做。

达·芬奇14岁那年，父亲送他到佛罗伦萨拜师学艺。老师非常严格，让达·芬奇连着画了好几天的鸡蛋。孩子想不通了，不就是鸡蛋吗，有什么好画的。他终于忍不住问老师：“为什么总是让我画鸡蛋？”老师说：“鸡蛋虽然普通，但天下绝没有一样的。就算同一个鸡蛋，角度不同，光线不同，得到的画面也不同。我让你画鸡蛋绝不是让你白费力气，而是要你练好基本功，明白这个道理。”孩子明白老师的用心后，每天一丝不苟地画鸡蛋，一画就是好多年。





练好基本功不是无用功，有了好的基础，将来才会更有发展。可是，我们中有多少人输在了起跑线上？有一个问题没有弄懂，就会有越来越多的东西弄不懂；有一门功课没有跟上，学不明白的课程就会堆积如山。从普通孩子到著名画家，达·芬奇用来画鸡蛋的草纸数都数不清，这一张张画纸帮他完成了从画匠到大师的转变。我们嫌弃这个简单，抱怨那个没有挑战，在不愿重复的心态下错过了机会，虚度了年华。

还记得你是如何学会二十六个英文字母，如何背完“九九乘法表”的吗？没错，这些都是重复的威力。小时候，无论是试着学说话，还是学着认汉字，我们都要付出重复许多遍的努力。虽然当时觉得有些无聊，但现在想想却要感谢老师和父母的耐心，趁我们还算谦虚的时候，帮我们认全了现代汉语词典，教给了我们为人处世的技巧。因为随着年龄的增长和理解能力的提高，人们会渐渐忽视重复的作用，在速度为王的时代，在“快餐”至上的年代，谁还会关注重复的力量。

长大以后的人们，总会认为“这些知道了，不用再学了”，或者“说一遍就行了，别再唠叨了”。其实，一堂公开课，听过就忘了；一本好书，看完也就这样了。不信，试着回想一下最近看过的一本书，你是否还记得男女主人公的名字？再想想最近看过的一场电影，基本剧情是否还有印象？那再想想一路走来，是不是小学的知识掌握得最扎实，中学的知识还算依稀记得，大学的知识真是“转瞬即忘”？为什么随着理解力的增长，对知识的掌握能力反而在后退？有人认为是记忆力的衰退。拜托，二十多岁正是年富力强的时候，谈什么衰退？仔细想想，还是不经重复的东西没有变成自己的东西，重复得越少，忘得越快。

重复虽然会浪费你的时间，却也能带给你更多。现实生活中，有的孩子虽然聪明，人人都夸他机灵，但未必能有大作为；而一些看着老实、勤勤恳恳的孩子，说不定什么时候就会给人大惊喜。

苏玲小学成绩一般，初中勉强不掉队，高中毕业只考上了个二本大学，连重点大学的分数线都没到。虽然天生不聪明，接受能力不如大家，但她一直都有很好的学习习惯，不懂的问题一定要问明白，一次不会就问两次，两次不会就问三次。奇迹发生在她上大学之后，谁能想到原本不出色的苏玲在大学里竟然出挑了起来。从前成绩平凡，人也平凡的她，大一第一学期的成





绩竟然是全班第一。此后，她的成绩也是一路领先，顺利考过了英语四级、六级，计算机国家二级，还因为成绩优秀被保送了本校的研究生，研一的时候还被派去新加坡做了一年交换生。

吃惊吗？没什么可吃惊的，道理很简单，一直知道自己不聪明的苏玲在养成了良好的学习习惯后，一直将“勤能补拙”的学习模式延续了大学。在这个阶段，很多聪明的学生，由于没有了老师和家长的胁迫，就像是出了笼的小鸟，别说用功学习，就连简单翻书都不愿意。一边是用功念书，用勤奋弥补先天的迟钝；一边是大玩特玩，用临阵磨枪应付明天的考试。区别太过明显，孰优孰劣，高下自现。

重复的力量就是这么可怕，它能让丑小鸭变成天鹅，也能让天鹅变成丑小鸭。我们中的大多数人都曾有过认认真真努力重复的日子，但随着年纪的增长，骄傲和自信也随之膨胀，谦虚的态度消失了，太多的表面繁荣骗了别人，也骗了我们自己。年轻人都听过勤能补拙的故事，但谁也不愿承认自己是“拙”的人；都听过熟能生巧的典故，可谁不想让别人觉得自己“不巧”。

重复不可耻，简单也能成才，已有苏格拉底和达·芬奇给你做例子了，你还在害羞什么？早起的鸟儿有食吃，年轻人不妨从现在开始，每天早起三五分钟。当然不是让你早点或多吃一点早餐，利用多出来的时间，多重复一件简单的事情，坚持下去，就会看到进步。



## 专精定理——解开成为顶尖人才的奥秘

吃得多了，消化不了；学得多了，接受不了。学完小学，你花了六年；念完中学，又是六年；四年大学结束，你的专业生涯才起步。也就是说，你花了整整十六年的时间，才算完成了职业的起步，还不包括你急需深造的时间。发现了吗？你用了小半辈子的时间，仅仅完成了对职业生涯的准备工作。人生时间不多，精力有限，你只有认准了目标，才能保证不浪费多余的时间和精力，而你也只有争取成为行业顶尖人才，也才不枉费父母对你的培养，对得起自己那小二十年的努力。

专精定理说的就是这个道理：只有专精在一个领域，你才会有所发展。无论你从事什么行业，都要以成为该行业的顶尖为目标，只有当你能够专精时，才会得到更好的成长。这个定理告诉了我们两层次的意思：一是贪多嚼不烂，二是要以成为顶尖人才为目标。

吃饭看着碗里的，望着锅里的，吃得了么，撑得下吗？贪多嚼不烂就是这么个道理。有的家长希望孩子成才，一到假期就送孩子去各种各样的培训辅导班，什么电脑班、奥数班、英语班等，诸如此类一大堆，几乎到了“饥不择食”的地步，深怕孩子输在起跑线上。可是有用吗？结果并没有家长当初想的那么好，具体问题具体分析，这要具体到孩子，再具体到课程。如果孩子有这方面的天赋，能及时培养当然是好事，但如果天赋不足，本着没有天赋制造兴趣也要学的想法，未免太过可笑。像模特班、表演班、拉丁舞班，这些几乎违背了孩子成长规律的特殊爱好，不学也没有什么不好。

成为行业的顶尖人才，是每个人都该拥有的职业目标。不论你是一流人才，还是九流人才，只要你对从事的专业擅长、专长，那就都是人才。在一个行业钻透悟透，一招鲜就能让你吃遍天下都不怕。

《庄子》里讲了一个庖丁解牛的故事。有个厨师为梁惠王宰牛，手所接触



的地方，肩所靠着的地方，脚所踩着的地方，膝所顶着的地方，都发出皮骨相离声，这声音就像是和着节拍在表演一样。更令人惊奇的是，他的刀已经用过十九年了，仍然非常锋利。

有人说干得再好不也是厨师吗？你可不要小瞧这个庖丁，能在君王面前施展才艺，放在今天相当于能在中南海为各国首脑准备国宴，再不济也能当上希尔顿大酒店的主厨，年薪绝对十万起。三百六十行，行行出状元，成了“状元”的厨师，无疑值得所有人尊敬。

牛无疑很复杂，庖丁解牛，为什么能一刀下去，刀刀到位，轻松简单，原因是什么？是因为掌握了它的机理。牛与牛当然各不相同，但不管是什么牛，它们的机理都是一致的。就像你从事的工作，每天都要遇到不同的事，或简单或复杂，每天都要遇到不同的人，或爽朗或难缠，但只要能了解、领悟其中的道理，摸准其间的规律，就能做到庖丁解牛的境界，目中有牛又无牛，眼里有工作，但一切都不是问题。

古人认为，只要你掌握了一门技艺，无论做什么，都可以成名；现代人却认为看着体面的工作干着才舒坦。其实，职业无分高低贵贱，只要你有一技之长，就能在竞争激烈的社会寻得一席之地。

陈生人称“猪肉王子”。一听这个名号，你大概就对他的职业有谱了，不就是卖猪肉的，怎么变成王子了？你有所不知，这个“王子”倒腾过白酒和房地产，打造过苹果醋，最后靠卖肉成了千万富翁，成了有名的“猪肉大王”。卖猪肉卖到资产上亿，如果这个行业有科举，他当然是无可争议的“状元”，称他为“王子”也不为过。咱们再往前搜搜他的履历：毕业于北京大学，拿到北京大学经济学学士，是清华大学的EMBA。

北大才子卖猪肉？真是英雄不问出处。在这个劳动致富最光荣的年代，卖猪肉也能让你光宗耀祖。

阿荣是一个目标坚定的人，早早就为自己的职业生涯做好了规划。在同学们还在纠结毕业以后到底要不要去银行时，她已经默默地拿了一个又一个的专业资格证。不出所料，她如愿进了招商银行广州分行。在很多同批入行的年轻人都在为银行的“高体力”劳动大呼“吃不消”的时候，她小小的身躯硬是挺过了最初的站柜期。再后来，她如愿一步一步升职，成了招商银行



广州分行最年轻的客户经理。

小秦和阿荣是一起长大的好朋友，同阿荣相比，她的职场经历更加丰富。卖过保险、做过杂志、干过报纸，但干什么都不干不长，做什么都没打算。不是她水平不行，能力不够，而是她不愿意在一个行业长久干下去。

阿荣和小秦是两种截然不同的择业就业观。阿荣认可要把职业做成事业，认准目标就要做到最好；小秦却犯了很多年轻人都会犯的毛病，朝秦暮楚、朝三暮四，忍受不了单一的工作环境，希望从职业的转换中寻找刺激。不是说喜欢尝试新鲜事物的态度不好，但这样往往会将你的职业生涯赔在里面。我们几乎可以从两人不同的就业观看到两人未来的路：一个埋头于工作，稳中有升；一个换一份工作，就要以新人的姿态从头再来。

年轻人无论择业还是做事，很容易犯贪多嚼不烂和自设工作门槛的毛病。现实生活中，不是只有变身衣着光鲜的白领才代表事业的成功，无论是卖猪肉还是卖水饺，只要术业有专攻、精通你的工作技艺，就能大有所为。不要妄想自己能成为样样都懂、行行都通的通才，不是不可能，只是几率太小。用来糊口的本钱，不需太多，一样就够。



## 飞轮效应——别被起步的艰辛摧毁

为了使巨大的飞轮转动起来，一开始你必须使用很大力气，一圈一圈反复推，每推一圈都很费力。但你放心，这个力气不会白费，飞轮的转动会越来越快，因为在达到一定临界点后，飞轮的重力和冲力会成为推动力的一部分，推起来就不会太费力。类似的道理现实生活中并不罕见，比如在骑自行车的时候，刚开始的几步会觉得比较费力，当自行车已经能保持平衡，就会省力不少。我们将这种效应称为飞轮效应。

克罗格公司的总裁、著名的管理专家吉姆·科林斯就是运动了飞轮效应，让5万名职工接受了他的改革方案。吉姆没有一蹴而就，而是组建了一个高效的团队来“慢慢但是坚持不懈地推动飞轮”，用实实在在的成绩来证明自己的想法是正确的，在实践中一步一步推销自己的想法，让大家确实看到效益。虽然开始招来了不少非议，但越来越多的人对改革越来越有信心，到了某一时刻，改革后的公司完全不需要团队继续“推销”，自己就能转动了。

后来，吉姆调查了1435家大企业的名单，经过调查、比较、研究，他吃惊地发现：在从优秀公司到伟大公司的转变过程中，通往成功的唯一道路就是正确的思路和坚定的行动。虽然开始的起步之路并不平坦，但只要相信自己，就能有所突破。

曾经拍过《一个都不能少》的魏敏芝被称为最朴实的“谋女郎”，从一个农村女孩变成明星，发生在她身上的故事，可以再拍一部电影了。电影拍完以后，奇迹没有结束，她得到前往美国杨百翰大学交流的机会。想在美国念书，首先要过的就是英语关。大学虽然录取了她，但要求她先进语言班补习语言。

全新生活带来的新鲜感还没有过去，魏敏芝就不得不面对一个严重的问



题：虽然在国内自己的英文不算差，可在以英语为母语的异国他乡，她第一次觉得自己成了聋子和哑巴。为了尽快融入校园，魏敏芝想尽办法提高英语能力。在杨百翰大学，人们经常可以看到她起早贪黑勤奋学习英语的身影。

人在异乡，无亲无友的孤独和语言不通的环境，毫无疑问都是顺利融入新生活的大麻烦，也是阻碍小魏“生活飞轮”转起来的大阻力。小魏刚开始“推”的时候很费劲，一个人要适应陌生的环境，要攻克语言关，巨大的“摩擦力”让她的“飞轮”动得磕磕碰碰。但只要度过了最初的磨合期，让“轮子”成功走上轨道，取得成绩只是早晚的问题。

功夫不负有心人，魏敏芝的英语很快就转到常规班正常上学。攻克了语言关的魏敏芝，学习和生活便开上了人生快车道。在学校里，她一边学习，一边在校电视台工作，做摄像和剪辑；还在担任了学校合唱团的主持。当初觉得英语似天书的她，如今回国，已经能给校长和老师当出色的翻译了。

就像《一个都不能少》电影里演的那样，面对新生活的挑战，魏敏芝发扬了“小老师”的顽强和坚定。有人说她运气好，但她用自己的努力证明运气不代表一切；有人不相信她也能出国，但她在克服了最初的“水土不服”后，取得的成绩让所有人惊叹。

由于适应能力不强，身处新环境和面对新阶段的年轻人很容易被沉重的“飞轮”吓倒，在经历艰难的开始后，他们会不由自主地质疑以后的进展：“开头就这么难熬，以后的日子肯定难说！”已经迈入三十岁门槛的人都有过相同的体会：29岁到30岁的那一年是特别难熬的时光。混得好的人会惊叹时间飞逝、年华老去，迎接人生新的阶段忐忑交织怀疑；混得不好的人除了有以上所有的烦恼外，还会对自己的未来发愁，“三十不立”的境遇，实在太难堪。

其实，每个整数位的年龄段都是人生一道坎：从20岁到30岁，从30岁到40岁，从40岁到50岁……每个阶段刚起步，人们都会经历心理矛盾和诸事不顺期，但只要熬过这段时光，让心情和心态回归平静，进入状态的你就会觉得年龄的增长其实也没什么。心理脆弱期的自卑、敏感也会随着适应烟消云散，这也是一种飞轮效应。

从无到有、从小到大，万事开头难，飞轮效应告诉我们每件事的开头都必须付出艰巨的努力才能转动你的“飞轮”，但当这件事走上平稳发展的大路



时，一切都会好起来。

小飞和大宇一起学写毛笔字。小飞练了两天，写出来的字歪歪扭扭，没有一点进步，老师还没说什么，自己就先放弃了。反观大宇，刚开始他写的字还不如小飞，但一年下来，字写得有模有样，两年以后，大大小小也得了不少奖。看着大宇进步神速，小飞有些不是滋味：“本来的水平差不多啊。”

写毛笔字讲究“三到”——眼到、心到、手到，从起步到入门不是一件轻而易举的事情。大宇通过坚持不懈的努力和两年的磨炼，在熬过艰难的起步期以后，字写得越来越好只是从量变到质变的转化，是辛苦坚持的必然；小飞练了两天，觉得起步不顺就放弃了练习，不做任何努力就弃权，越来越不如人也在情理之中。

写毛笔字如此，做其他事也一样。开头是最难熬的时刻，但只要努力再努力，坚持到最后，一切都会好起来，光明就在不远处。当你遇到挫折，想要放弃的时候，不妨想想为了推动“巨轮”，前期已经付出不少努力，如果这个时候“缴械”未免太不值得。说不定，你要放手的时点，就是轮子“起飞”的时刻！



## 半途效应——再坚持一下，就能看到最后的风景

战国时期，魏国有个叫乐羊子的人，离开家到很远的地方拜师求学。有一天，他的妻子正在织布，他突然回到家中。妻子惊讶地问：“学业这么快就完成了？”乐羊子说：“学业还没有完成，可我在外面，天天想念你，所以回来看看。”妻子听他这么说，转身拿起剪刀，嚓嚓几下就把已经织好的布剪成了两段。乐羊子想要阻挡已经来不及了，妻子接着对他说：“布是一丝一丝织成的，成尺、成丈、成匹都是长期辛劳的结果。我把它剪断相当于前功尽弃，白白浪费了时间。读书不也是一个道理吗？”

乐羊子的故事就是半途而废的典故，心理学中的半途效应是指做事情到中途时，由于心理和环境因素的交互作用导致对目标行为的一种负面影响。道理不难理解，就是做事做到一半，花去了大量的时间和精力，但又看不到任何回报和结果，此时最容易产生怀疑：这件事还值得做吗？在这种想法的折磨下，很多人抱着还是不要再浪费时间和精力的心态，选择了半途而废。通常人们以一种“自我安慰”的方式将任务“拦腰斩断”。大量的事实也证明，人的目标行为的中止期多发生在“半途”附近，可见中点是一个敏感和脆弱都很活跃的区域。

亚馨的偶像是网球运动员李娜，为了像李娜一样成为出色的运动员，从8岁开始，她每天花在网球训练的时间都超过六小时。刚开始，她的进步确实明显，但训练一年以后，教练很实在地告诉他，其实她的运动天赋并不算高，勉强继续也很难达到职业选手的程度。于是她忍痛割了爱，结束了训练生涯。

李祥个子高、腿长，小学时曾被体校老师相中，学过一段时间的田径。学不下去是因为他觉得每天跑步实在太辛苦了。别的小孩每天上上课、做做





游戏，自己每天早上五千米、下午一万米，除了学习文化课，大部分时间都被没完没了的训练占据。在体校呆了不到俩月，他天天向父母哭诉，自己放弃了成为“第二个刘翔”的机会。

亚馨和李祥都是“半途而废”的典型，但看着又有什么地方不同？亚馨是个有坚定目标的姑娘，她不得不放弃理想是因为她选择的目标并不合理。对她来说，网球可能会成为调节生活的娱乐活动，但天赋不行却彻底碾碎了她成为运动员的可能。姑娘的行动没有问题，只是错在目标选择不合理。这就是说目标越不合理就越容易出现半途而废，因此目标的选择不能自轻也不要自大，恰到好处最合适。

李祥的天赋肯定没得说，被体校老师亲自选中，但制约他进一步发展的却是本人的意志力。意志力薄弱的人，遇到困难便容易放弃，对孩子来说每天枯燥的练习确实乏味，但放弃也意味着成为“第二个刘翔”根本没可能。因此，当目标合理时，你若想实现，就必须培养坚韧不拔的精神，例如许三多那种“不抛弃、不放弃”的劲头。

半途效应频繁发生可不是什么好事，刚开始的一两件事做不到，对你来说没什么影响，但当“半途而废”成为习惯，你会发现自己怎么年纪一把还一事无成？要克服半途效应的坏影响，年轻人可以从两方面下手，将“半途”放弃的可能降至最低。

### 1. 制定目标进攻策略

前面我们说过做人要树立远大目标，高远的目标能为你的成功“添柴加火”。高目标不可能一蹴而就，每一步都要我们扎扎实实地走，在人生的每一个阶段给自己设立可接受的具体目标，这就是步子要小。“高目标、小步子”是我们有步骤实现目标的最佳策略。

如果只有大目标，没有小目标，容易让你的目标浮在半空高不可攀，甚至还没开始行动，你就会被目标吓得缩手缩脚，直接放弃。如果只有小目标，没有大目标，只能让你看到眼前的得失，没有前进的动力。让“大”“小”结合，才能让你对生活充满感情，催你不断进取。

### 2. 培养坚定的意志

小事也能锻炼大意志。高尔基说：哪怕是对自己的一点小小的克制，也



会使人变得强而有力。也许你今天担不起一百斤的担子，但只要你天天锻炼，从五十斤、六十斤练起，总有一天会心想事成。小事情有很多，不要瞧不上看不起小事，事物从来都是相辅相成、此消彼长，小事情一样可以锻炼大意志。

磨炼意志也要由简入难，慢慢增强你的信心。所有人都希望能够善始善终，无奈事件难度太高，脱离了个人能力范围，只能扼腕叹息。

我国著名的教育学家徐特立学法文的时候，已经年过半百。别人见他年纪大了，都说他学不成，但他还是下定决心：先试试看吧！开始学法文，他每天只给自己定了一两个单词的硬指标，起步不难，容易实现。在找到一点信心和入门之后，徐老有计划地调高了学习指标，每天的任务由“一两个”变成了“三四个”。

万事开头难，在幸运地开了好头之后，你也不要认为一切就能一帆风顺，“中点”也是你要面对的一道坎。走得多了，干得久了，坐下来休息对你来说，确实是一个很大的诱惑，但惰性可能就此而生，放弃的吸引力也会随之增强。想看看终点的风景吗？那就再坚持一下，挺过半途的痛苦！



## 安慰剂效应——小心使用你的“心理武器”

知道什么是安慰剂吗？它是一种既没有药效、又没有毒副作用的，由中性物质构成、形似药的制剂。这种制剂多由葡萄糖、淀粉等没有药理作用的物质构成，看似对治疗没有一点帮助，但有的时候却能帮上大忙。

曾经有研究报告记录，有四分之一的病人在服用安慰剂之后，声称背痛或有关症状得到缓解。奇怪的是，疼痛的缓解不只作用在心理，还影响到生理，并且可以用客观的方法检测到。这种有效缓解疼痛的现象却没有出现在不使用安慰剂病人的身上。

这个结果的出现很令人震惊，在知道安慰剂的基本成分后，你会知道其实并不能产生作用于身体的药效。不只这个实验，几乎所有以这个对照方式进行的研究都显示安慰剂可以改善病情。曾经有人公布过一项有关抗抑郁药的整合分析，服用安慰剂的群组中出现自杀或企图自杀的情况下降了30%，服用抗抑郁药的群组下降了40%，区别也实在太小了吧？美国的一位牙医回顾其27年来的从医生涯，说：“经常会发生病人刚走进诊所病情就有所缓解的情况。”这些病人们说的并不是假话，可能他们觉得医生马上就能帮他们处理那一口烂牙，情绪得到放松，一接触到医生的手，牙疼好像也没那么严重了。

毛峰是单位的好员工，老板眼中的他诚实肯干，手下眼中的他“不可取代”。为了得到老板和手下的信任，他一天到晚忙得团团转，几乎没有休息时间，终于在一次席卷全公司的流动感冒中不幸中招，发起烧来。但他病得不是时候，手里还有一堆活儿要干，有个项目进行到了关键时刻，一分钟都不能松懈。他不敢休，也不能休，但头痛欲裂，手边也没有感冒药。正在一筹莫展之际，他发现随身有瓶维生素，想到有媒体报道维生素能治疗感冒，他便吞下两颗药丸又继续工作。神奇的是，两颗维生素好像真的缓解了毛峰的



痛苦，头没有刚才那么痛了，眼睛也不花了，精神稍微振作点的他，马上又投入到紧张的工作中。

维生素当然不能治疗感冒，即使对感冒病毒有一点抵抗的效用，也不可能这么快就见效。吃下维生素后的毛峰能渐渐恢复体力，完全是心理安慰剂发挥了功效。心理安慰剂效应自从在上个世纪 50 年代提出来以后，被广泛地应用于医疗领域，以激发病人的安慰剂效应。当病人对某种药的效果坚信不疑的时候，就可以提高治疗的效果。

从以上的角度看，安慰剂效应难道不是好事吗？但一个性质相反的效应也同时存在，那就是反安慰剂效应。如果你不相信药物有效，即使它真的有效，也不会让你的心情好转，反而更加恶化。安慰剂效应和反安慰剂效应都不是由所服用的药物引起的心理变化，而是基于心理对康复的期望。一些病人因为安慰剂恢复健康，也有一些病人因出现恶心、头痛、头晕及嗜睡的药物副作用。

近来，一种“数码毒品”在网络疯狂流传，据说在听了这种特殊的音乐后能让人兴奋上瘾、情绪失控。网上也流传着相关视频，画面里听过“数码毒品”的年轻居然表现出了服用毒品后的症状。

听音乐居然能上瘾？许多青少年深信不疑，但专家们却认为声音并不能作用于人体，充其量只能让你的神经兴奋。至于为什么会出现类似上瘾的现象，专家们的解释是这就是一种心理安慰剂。如果相信的话，认为它是什么它就是什么，如果不相信，自然也就不会有任何效果。

几个很少接触乡村环境的城里人到野外郊游，到达山腰时，他们被清澈的泉水、碧绿的草地和迷人的风景深深吸引。休息时，其中一个人接过同伴递来的水一饮而尽，还情不自禁地赞叹：“山里的水就是不一样，实在是太甜了！”同伴听了大笑起来：“这哪里是山里的水，这是出来前从家里饮水机里灌的普通水！”

你看，在“安慰剂”的作用下，普通饮水机里接出来的水喝起来竟像是甘甜的泉水。当你充满信心面对困难，困难便会迎刃而解；当你意兴阑珊，连自己都认为不可能，一切灵丹妙药都不会起作用。

安慰剂效应的积极之处就在于它能带给你积极的心理暗示，现实生活中



的“安慰剂”比比皆是。年轻人遇到困难的时候，适时运用安慰剂确实能解决一些小问题，像增加信心啦、更有勇气啦等等。安慰剂虽然有效，但能产生安慰剂效应却有固定的人群，比如有依赖性、自信心不足、有疑病倾向、爱疑神疑鬼的人。换句话说，如果你过于依赖“安慰剂”也是心里脆弱的反应。就像“数码毒品”，“安慰剂”只是对心理的一种积极暗示，切不要过分神话它的功效，对其进行盲目崇拜，这样有可能会让效果适得其反，就像上文提到的毛峰，安慰剂帮他战胜了生理上的困难，在关键时刻帮了他大忙。但一时的缓解并不能解决根本的问题，毛峰虽然靠着两颗维生素暂时过了难关，但感冒不可能因此治愈，有病放着不治很可能让小毛病变大问题。其实什么事都使用“心理武器”并不是明智之举，就像一边听“减肥音乐”一边大吃大喝的人，你觉得他们有恢复苗条体态的那天吗？



## 贝尔纳效应——太过发散如何成大器

身为科学家，没有人不希望得到诺贝尔奖，作为科学界的最高荣誉，每个人都以能得到同行的肯定为荣。有一个人，虽然一生都没有得到过“诺贝尔”的肯定，但却是公认的科学天才，他就是英国学者贝尔纳。他总是喜欢提出一个题目，抛出一个思想，自己先涉足一下，接下来便交由感兴趣的人接手继续研究出成果。于是就出现了一种现象：全世界许多的著名理论都脱胎于贝尔纳的论文，但却都是由别人最终研究出了成功的“果实”。

让我们来看看贝尔纳的成绩单。

贝尔纳的一生在结晶学、分子生物学和社会科学等方面都有过很多天才的思想。当他研究出蛋白质晶体的第一批X射线衍射图后，就敏感地预见蛋白质的结构问题可以获得解决。他的这个想法十分了不起，但也就止步于此。后来，他又陆续研究过氨基酸、维生素、液体的结构、陨星生命、大陆漂移等。可惜一项都没有真正完成，在一个地方放出一枪后，他就潇洒地转移阵地，留下的只有才华不能得到肯定的遗憾。

有人说：“这难道不是伟大的表现吗？”开创了全新的领域，自己却什么都捞不着。从这个角度也许可以解释他的举动，但了解他的人却认为是“缺乏面壁十年的恒心而蒙受了损失。”贝尔纳这一生中拥有的最高荣誉不过是获得英国皇家学会勋章和国外院士之职，再没有其他。从贝尔纳身上，心理学家看到了有趣的问题，即兴趣过于广泛、思维过于发散，到底是好事还是坏事？起码对科学创造是非常不利的，后人将这种现象称为贝尔纳效应。

谁都想过“墙内开花、墙外也开花”的日子，如果一个人能同时干两份事业，就能赚双份钱、取得双份成就，过不了多久就能“提前致富奔小康”。但人的精力毕竟有限，一天二十四小时，干好一份工作就要花八小时，同时



兼顾两份差事就要花十六个小时，你还有时间兼顾家庭和身体吗？就算你精力过人，业余有份兼差，但蜡烛两头烧，一不小心就会引火上身。我们之所以在提倡发散精神的同时，避免过分发散，就是怕沉重的负担分流了你的精力，连贝尔纳这样的天才都无法兼顾，我等凡人更是要及早认清这个现实。

萧萧今年毕业，为找工作她制作了精美的求职简历，仔细一看，她的兴趣特长一栏不能不用华丽来形容：五岁学书法，六岁学舞蹈，七岁学钢琴……更让人吃惊的是，连武术和跆拳道这些对女生来说冷门、偏门的爱好也“榜上有名”。同学看到后觉得有意思，就起哄让她表演两招，姑娘不咸不淡地说：“嗨，这都是哪辈子的事，早就忘光了。”

原来，萧萧的父母望女成凤，从小就不停地送她参加各种各样的兴趣培训班。他们不明白贪多嚼不烂的道理，什么流行就让女儿学什么；也不明白专才培养的道理，女儿学了不少，既没有成为第二个朗朗，也没成为第二个杨丽萍，浪费了金钱，也浪费了时间。

也许你又会举出达·芬奇的例子来做“全才”不是不可能的有力举证，此外，类似的名人还有集化学家、俄罗斯语言奠基人、数学家与诗人为一身的罗蒙诺索夫。显然，他们都具有良好的发散能力，在不同的领域都做出了巨大的贡献。但不可忽视的是，身处他们的时代，自然科学分工远不及现在细密，研究深度也远不及今天的精细。放在现在，课题和实验的研究越来越深入，也越来越复杂，一个项目想要成功，说不定就要十年、几十年。

如果你拥有发散思维，请一定要珍惜这笔难得的财富。发散思维能帮你找到解决相同问题的不同方法，能给你带来更好的结果。但也要谨慎使用这笔财富，太多发散，让你的精力四处“发泄”，恐怕最后的结果只会是让你一事无成。

小为是个思想活跃的人，总能提出新颖的想法让人眼前一亮，但执行任务的时候，却没有人愿意跟他合作。原因不复杂，思维活跃当然是好事，但他的思维太过活跃。一会儿一个想法，一会儿一个点子，活跃得让伙伴大呼吃不消。想法能变成现实的话也是好事，但小为偏偏是行动力、自制力都很差的人。他做事拖拖拉拉，不能在预定的时间完成任务，也就是说谁跟他合作，都得帮他收拾烂摊子。时间一长，谁还愿意跟他一起合作？





对小为来说，思维的发散就不是一件好事，太过发散就需要适度控制。过于虚无缥缈的想法，不仅不能助你开阔人生，缺乏执行力和行动力的你往往会被贴上“华而不实”的标签。年轻人缺的从来都不是敢于创新的想法，缺少只是将想法转化而现实的执行力。如果你不想像贝尔纳一样遗憾终生，就要在控制发散的同时，提高你的执行力。

提高执行力和控制发散思维，其实是相辅相成的两个方面，在想法被执行的过程中，当你觉得思路好像行不通，就一定会停下来看看是不是哪里出了问题。如何提高你的执行力，年轻人不妨参考以下三点：

### 1. 树立强烈的责任意识

小为之所以行动力不足，就在于缺少对工作的责任感，当拖拉消极成为习惯，就会对得过且过习以为常。

### 2. 脚踏实地、踏实肯干

在明确你的责任所在后，就要发扬严谨务实的精神，克服夸夸其谈、华而不实的坏习惯。把精力放在实处，一件一件落实，一项一项抓成效，就能让你干一件事、成一件事。

### 3. 提高效率

干一件事，三十天也能干完，但要是提高效率，二十天干完效果也不差。“明日复明日”的拖沓习惯是拖你后腿的最大敌人。

现实生活中，年轻人要突破思维定式和传统经验的束缚，用发散思维寻求新的思路和方法，也要运用你的执行力，不要让好点子、好想法“随风飘走”。





## 青蛙效应——别做贪图安逸的“青蛙”

把青蛙投入已经开了的水中，青蛙因受不了突如其来的高温，立即奋力从开水中跳出来得以成功逃生；如果先把青蛙放入装着冷水的容器中，然后再加热，结果就截然不同。随着温度的慢慢提升，青蛙开始适应水温的舒适，在水中怡然自得，直到温度高得无法忍耐时，想逃离这个环境已经心有余而力不足。失去斗志的青蛙最终只能被热水烫死。

“温水煮青蛙”来源于美国康奈尔大学科学家的一个著名实验。由于逐渐适应习惯，失去戒备的青蛙面对安逸的环境往往会产生不拘小节的松懈，这个松懈带来的结果，很可能致命。这就是心理学中的青蛙效应。青蛙效应旨在告诉大家身处安逸的环境，没有危机意识，很容易被周围的环境所迷惑，最终导致意志消沉、斗志尽失。没有前进的意愿，也就没有前进的可能。

众所周知，可口可乐是全世界最大的饮料公司，在美国乃至全球饮料市场上都占有绝对的优势。罗伯特·高兹耶达刚接任可口可乐 CEO 时，跟高管们有过一次精彩的问答：

“全世界人口每人每天消耗的液体饮料平均为多少？”

“64 盎司。”

“每人每天消费的可口可乐又是多少？”

“不足 2 盎司。”

“那么，我们的市场份额又是多少？”

罗伯特这一系列问题正是出于对公司危机感的认知，只有不断地保持不满足感和饥饿感，才不会在激烈的竞争中败下阵来。也正是这种危机感让可口可乐在他执掌的 16 年，公司市值从 43 亿美元增至 147 亿美元。任何危机都不是随机出现，总是潜伏在没有危机意识的企业之中。明智的管理者总能



居安思危、正本清源，在顺境中感知危机，做到防患于未然。在商界，有危机感的企业家远不止罗伯特一人，比尔·盖茨也曾说过：我们离破产永远只有 90 天。

闻名于世的波音公司，为了增加员工的危机意识，别出心裁地制作了一部模拟公司倒闭的影片，主要内容是在一个天空灰暗的日子里，公司挂出了一个“厂房出售”的招牌，振聋发聩的扩音器里不断传来“今天是波音公司已关闭了最后一个车间”的通知，员工们一个个垂头丧气地离开了工厂……没想到影片引发了巨大的反响，强烈的危机感让员工们以主人翁的姿态，努力工作，不断创新，让公司保持了强大的发展后劲。

今天的安逸不代表明天的安逸，今天的成功也不意味明天的成功。未来不可预测，人也不可能天天交好运，所以我们要要有危机意识，在心理和生理上同时有所准备，才能应付突如其来的变化。如果不谈应变，只是心理上的冲击就会让你束手无策。一个国家如果没有危机意识就会走向衰败，一个企业如果没有危机意识迟早会垮掉。有人说，如果一个人连危机意识都没有了，危机就像决堤的河水一样席卷而来。

文华在南京一家私企就职，薪水每月 3000 元，就城市整体水平来说并不算低，买不起房子也饿不着肚子。文华只知道自己三险一金齐全，却从没想过公司一直是按最低标准帮他交的养老保险和医疗保险。照这个标准算下来，他退休后每月只能拿到 1600 元的退休金。若干年后拿到手的退休金还没有现在的工资高，不到 2000 元的月消费放在今天都捉襟见肘，很难想象在经过通货膨胀的若干年后，他能不能衣食无忧。

文华现在开心快乐，从没考虑过未来，现在过得舒心从没想过退休后的日子。像他一样的年轻人并不少见，每月发薪、每月花光，工资一分不剩，倒向银行借钱，还美其名曰“提前消费”。不是说消费不好，但没有计划地花钱，没有节制地消费，月月精光月月欠债的日子只会为你的未来蒙上阴影。月光族就是年轻人在消费上没有危机感造成的。

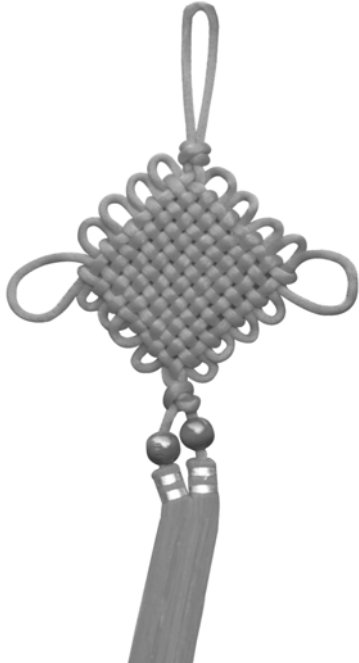
伊索寓言里有这样一个故事：有一只野猪对着树干不停地磨它的獠牙，狐狸见了就问明明没有猎人，为什么不躺下来休息享乐？野猪回答说：等到猎人和猎狗出现时再磨牙就来不及了。



如果动物的危机感是出于防卫的本能，那么“天天都有危机感”就应该是每个年轻人始终该挂在嘴边的一句话，在这里，“吃着碗里的，看着锅里的”不是贪心贪婪的表现，而是危机紧迫感使然。如何将危机意识落实在日常生活中？你要将危机感落实在心理上，要随时有接受、应付突发状况的准备，心里早有准备就不会慌了手脚。在生活、工作和人际关系方面要有充分的认识准备。当你不思进取或沉迷享乐的时候，可以用三个问题来增强自己的危机感：

- （1）人有旦夕祸福，如果有意外的话，我的日子要怎么过？
- （2）工作没有一帆风顺，万一工作受挫，我该怎么办？
- （3）万一健康出了问题，我该怎么办？

年轻人最怕早早陷入安逸，失去前进的勇气和斗志。生活中的“万一”当然并不只以上三项这么简单，关乎自己的前程和未来，更需要有危机意识。未雨绸缪、早做准备，在危机感的监督下，你的生活也将逐渐走向完美。



## 第 10 章

### 爱情是场心理博弈

- ※ 爱情从何而来——解开两情相悦的秘密
- ※ 爱人的能力——与生俱来，谁都不缺
- ※ 吊桥上的心跳——难道那不是爱情吗
- ※ 恋爱“SVR”——男女交往三阶段
- ※ 晕轮效应——情人眼里出西施
- ※ 苏格拉底效应——增强你的魅力值
- ※ 博萨德法则——小心距离的成本
- ※ 爱情边际效应——不贪心的魅力
- ※ 学习爱情必修课——控制恋爱的心态
- ※ 寻找相互依赖的另一半——理解爱情依附



爱情是什么？恐怕深陷其中的男女也不能说出其中的究竟。爱情是人与人之间最美好的情感，是强烈的依恋，是勇敢的亲近，是无私专一的付出。不曾经历的人不会明白其中的美好，但凡经历的人必不能忘。

爱情不能一蹴而就，想要收获圆满的爱情，你可能要付出十倍的真心，百倍的努力，以及一点的小心机。爱情是一场博弈，需要品味，需要考量，更需要运用智慧。你准备好迎接爱神挑战了吗？

## 爱情从何而来——解开两情相悦的秘密

爱情是美好的依偎，是一种只求付出不计索取的伟大情感；爱情是一种依恋，能让你获得至高至纯的情感体验。但亲密的情感是如何产生的？为什么茫茫人海我的爱慕对象只此一人？什么推动了情感的迸发？又是什么让我们越走越近？从心理学的角度看，人和人的“亲密接触”似乎有条理可循：相互吸引，进而产生接近的渴望，这就是心理学上的互悦机制，你喜欢我，我才会喜欢你。

很少有人会喜欢推销员，但乔·杰拉德却成功地让所有顾客都喜欢他。为了得到顾客的信任和喜爱，他会经常做一些费力不讨好的事情，比如，每一个节日都会给所有顾客送一张问候卡片。卡片的内容会经常变化，但每张卡片只会写一句相同的话：“我喜欢你”。凭借真心付出的真诚，乔确实得到了所有顾客的信任和喜爱，平均每一个工作日都会卖掉五辆车，连续12年销售第一，还因此被吉尼斯世界纪录承认为“最了不起的卖车人”。

互悦机制其实并不复杂，就是你先向他人示好，他人便不会与你交恶。决定一个人是否喜欢另一个人最重要的因素就是另一个人是否也喜欢他，爱与被爱，互为因果。有人经常会为寻找“另一半”烦恼，他们认为自己条件不差、相貌堂堂，可为什么就是没人问津，年纪一把还要单身过节？这个时



候，你该检讨一下，问问自己是不是情感“吝啬鬼”？

美君自认为不是高傲孤僻的女孩，可爱神却从不曾眷顾她，别说爱情，她仔细回顾了一下自己的前半生，连一个主动追求的男生都没有。看着好朋友一个个成双成对，只有她还形单影只，美君心里落寞，不知如何是好。是条件不行吗？是形貌丑陋吗？当然不是，美君虽然不是貌美如花，但走在路上也绝不会影响市容。热心的香香帮美君筹备过几次相亲，可每一次都是无功而返。

心急的香香按耐不住疑问：“那些人你都看不上吗？”

美君连忙摇头：“当然不是。”

“那为什么都不继续联系？”

美君低下头：“每次约会结束，他们都说会再联系，可都没有打过电话。”

香香觉得更奇怪了，美君从谈吐到仪表，很得体，即使不是大美女，但绝没有被嫌弃、被挑剔的可能。于是，她联系了之前的几位男士想知道他们真实的想法。果然，他们都对美君留下了很好的印象，之所以没有继续交往看看，是因为他们都觉得美君对自己没兴趣。

这种想法从何而来？原来，美君在约会时的表现太过冷淡，问一句才说一句，对方不说话也不会主动找话题。男方即使想发展，但从女方的表现认定自己没什么可能便主动弃权 50%；见面结束后，虽然相互留了联系方式，美君也没有任何表示，剩下的那 50%好感自然也被扼杀于摇篮。

想获得美满的爱情，当然不能像美君一样，除了坐等爱神的垂青，什么都不做。人们都喜欢同样喜欢自己的人，更喜欢对自己的喜欢不断增加的人。明明喜欢却不开口，让对方无从知道你的心意，如果每个人都像美君一样，世界上便就没有爱情可言。爱情之中的两个人，就得将心比心，以心换心，任何期待不参与、不付出的小聪明，都将是爱情路上的绊脚石。

然而，在很多时候，即使男女双方相互印象都不错，但最终只能变成可以“称兄道弟”的好哥们，这又是怎么回事？难道互悦机制不灵了吗？

爱情的滋生其实是一个复杂的心理过程，基于原始的吸引两人走到一起，但在交往的过程中，却发现双方存在时空、兴趣、态度各种差异，当朋友可以，一起生活一辈子却是大难题。这就告诉我们成为情侣，也不能忘了接近吸引原则：只有接近，才能喜欢。网上虽然也能找到朋友，但当我们能真实



听到她的声音、见到她的容颜，能陪她逛街、看电影，不是更好吗？人们只有在彼此接近时，发展的感情才更具回报性。实际的接近通常决定了我们能够相互喜欢，并最终交往。

心理学家做过一个实验研究麻省理工学院住宿生的友谊选择。住宿生随机分配在 17 栋公寓楼的不同房间内。结果显示，住宿生成为朋友的机会与他们所住房间的距离有着亲密的关系。人们更有可能结识或喜欢住得更近的人。

接近吸引决定我们的友谊和浪漫是缘于与周围人的交往，当你开始渴望爱情，不妨清点一下身边的朋友，很有可能你喜欢的人就在其中。当然接近并不只是狭隘地局限于地理上的接近，还包括人的兴趣、爱好和价值观。

晶晶和男友相处了一年感情很好，但最近却产生了小摩擦。晶晶的男友是独生子，父母退休以后开了个小厂，生意挺好，但男友的母亲却一直嫌弃晶晶的家庭。男友的母亲不止一次警告男友：“凭你的条件怎么都得找一个家在城里的，为什么非要找个农村的？万一以后找不到工作，难道我们家还要花钱养着儿媳妇吗？”听了未来婆婆的话，晶晶很伤心，男友本来就是意志坚定的人，可是听了未来婆婆的话，现在两人的感情就像是在狂风暴雨下与老天爷作战的小船，岌岌可危。

晶晶和男友的问题在于男方父母觉得两人“门不当户不对”。虽然现在还谈“门户”有些残忍，但如今的“门户观”不只是有钱没钱的问题，还包括生活环境和生活条件不同造成的为人处事看法和作风的差别。有相同爱好或成长过程相似的人总是会有无穷的话题，也更好接近；如果家庭差异巨大，双方的在人生观、行为习惯等方面便也不会合拍，就算相互融合、相互迁就未来也不会走得很远。

在互悦机制基础上喷发的情感，要靠后期的相近吸引来继续推进。恋爱中的男女总是先相互吸引，再坠入爱河。年轻人追求属于自己的爱情，不要忙于设置“门槛”：期待自己的另一半要像刘亦菲，要像范冰冰。你最需要练习的是如何表达自己以及尊重真实的内心，那种有意无意散发的吸引或许就是一段美好情缘的开始。



## 爱人的能力——与生俱来，谁都不缺

爱情是成长的必经之路，找到一个与你拥有相同生活理想的终身伴侣，在快乐时一起大笑，在痛苦时相互扶持，相濡以沫度过漫长一生，是平凡的幸福，也是人生一大美事。想要得到爱，就要先付出爱，爱与被爱都是一种能力。

在弗洛伊德看来，爱是人的一种主动的能力，一个突破让人和其他同伴分离的能力，一种使人和他人联合的能力。这种爱的能力具体是怎样的？心理学认为，爱的能力是指和他人建立亲密关系的能力。它只是一个综合笼统的概述，包括表达爱的能力、接受爱的能力、拒绝爱的能力、鉴别爱的能力、解决爱冲突的能力、面对失去爱的能力。有了这种能力，会引导你真正地爱自己，真正地爱他人，能帮你体验爱情带来的快乐和幸福。但现实生活中，并不是每个人都爱情美满。

非凡有过三段刻骨铭心的爱情，每一段爱情都让他既享受甜蜜，也尝尽痛苦。他的初恋是一个患忧郁症的女孩，女孩对生活不抱任何希望，曾因自杀未遂被送进医院，但两人还是深深相爱了。在最初热恋的感觉飘散以后，因为性格实在合不来，这段感情以分手告终。

非凡第二次爱上的对象是一个极其瘦削的女孩，女孩长期节食，却患有和她的外形极不相符的“暴食症”。犯起病来，她一个人能吃掉整桶的炸鸡和无数个汉堡；暴饮暴食后，在负罪感的驱使下，女孩又会吞下大量的催吐药，强迫自己吐出所有的食物。过度的节食和长期的暴食，让她的脾气忽冷忽热，情绪起伏强烈，情侣间的相处摩擦不断。最终，两人也是以轰轰烈烈开始，痛苦悲愤结束。

第三个让他心跳加速的女孩是一个温柔娴静的人，多才多艺到让人“叹为观止”。她喜欢《红楼梦》，擅长诗朗诵，能用琵琶演奏《十面埋伏》，还写





得一手龙飞凤舞的好字。女孩接受了自己的爱，非凡觉得自己是全天下最幸运的人，中五百万的感觉也不过如此。最后，两人还是以分手散场，因为非凡发现女孩除了是自己的女友外，还是这个城市一位知名富豪的“地下情人”。

同第三个女孩分手后的非凡陷入了人生的最低谷，回首自己的三段爱情，他觉得自己已经失去了爱人的能力。在随后的日子里，虽然也有别的女孩向他示好，但他始终没有感觉。出现在非凡身上的情况其实是一种对恋爱行为表现萎靡，缺乏主动的病态心理，在心理学上被称为“爱无力”。

爱无力的人不能对感情生活投入必要的热情，而且在异性面前显得畏惧冷漠。这当然不是什么好事，冷傲的表现或许能帮你抵挡一时的“狂蜂浪蝶”，但也会阻止你寻找真爱。也就是说，即使你看到中意的女孩，依然“不来电”、“没感觉”。不要小看“无力去爱”的影响，这种严重的情绪抑郁，往往会影响你生活的其他方面，甚至会让你丧失生活的信心，减弱工作动力，妨碍工作效率。

如果非凡是因为受到过去情感的影响，让他丧失了继续恋爱的勇气，那么也有一种人因为“发育不良”导致无能。

小武今年24岁，大学毕业，工作搞定，但从小到大没有谈过一次恋爱，感情世界一片空白。长这么大，不是没有碰到让他心动的女生，就是一直没有采取行动。闷头走路、闷头做事的小武，虽然得到领导和同事的一致好评，但对情感不紧不慢的作风，让朋友和家人都捏了一把汗。

其实，小武原来也不是这样，谁没有过年少轻狂？大学时，小武和坐在他前面的女生互生好感，两人尝试走过一段时间，但不久便因一点小事互不理睬。最美好的初恋还未来得及浇灌出幼苗，便牺牲于年轻人的小脾气之下。直到毕业各奔东西，两人都没再说过一句话。此后，小武闭口不谈爱情，最常说的话就是：色即是空，空即是色。

小武的爱无能同失恋无关，一段甚至还不算开始的初恋却让处在青春期的他，封锁了自己的内心，久而久之便对感情生活表现出了麻木和冷漠，让自己失去了爱人的能力。其实，这种能力我们与生俱来，谁都不缺，只是因为缺乏正确的引导，才走上与爱“渐行渐远”的道路。

通过恋爱，你能更好地认识自己，这是一个自我认知和成长的过程。恋



人就像一面镜子，年轻人可以从中发现自己的优点和缺点，可以不断了解自己的情感世界和个性特点，可以慢慢形成为人处世的方式，更能教会你什么是责任，什么是承担。然而，这一切的美好，只有在你爱人的能力存在并健康时，才能正常发挥效用。

如果单身已久的你，虽然时时寂寞，却不敢轻易谈“爱”，不妨查看一下自己“爱的能力”，看看它是不是还在那里，看看它是不是还能正常工作。当你发现一切好像有些不对劲的时候，千万不要置之不理，也千万不要讳疾忌医。症状尚浅，预防胜于治疗，调整固有思维，改变环境，扩大交际圈，学着快乐轻松都能见奇效。眼看“病入膏肓”，应该及早向心理医生寻求帮助，帮你放弃不合理的爱情观，恢复自信、克服消极，重迎爱情的春天。



## 吊桥上的心跳——难道那不是爱情吗

许多人认为爱情的迸发跟场所没什么关系，难道爱情的火花会被场所限制吗？但实际上，有一些地方更容易让你怦然心动，比如让你两腿发软的吊桥。

爱情是什么感觉？碰到喜欢的女孩，你会供血加速、心跳加快，心跳越快代表喜欢的程度越深，越紧张代表心底的感情越浓。当你走吊桥时，也会出现类似的感觉，当你看到桥对岸站着异性时，就会发现自己怎么突然间对她有了感觉？这是一种很妙的心理体验，当你的心理产生类似的感觉时，就会分不清引发的因素到底是什么。让我们来看一个有趣的实验。

心理学家找来一位漂亮的女性做助手，让她在大学男生中做一个实验。女助手先让这些男生完成一个简单的调查问卷，然后让他们根据图片编故事。实验的特别在于参加的男生被分成三组，调查也发生在不同的地点：安静的公园、坚固的石桥和危险的吊桥。女助手在完成调查问卷后，把自己的名字和电话号码留给了所有的男生。在这个阶段，研究才进入正题：心理学家想知道男生们会编出什么故事，谁会给漂亮的女助手打电话。实验最后的结果是：与前两组相比，在吊桥上参加实验的男生给女助手打电话的最多，在他们编撰的故事中，也以爱情故事居多。

心理学家认为在吊桥上做调查的男生将那种战战兢兢、心跳加速的感觉误认为恋爱，这就是著名的吊桥效应。明白了吗？吊桥上的男生内心激动，呼吸和心跳表现异常，有两种看起来都合理的解释：一是被女助手的美貌吸引，二是半空中的危险让他们心如鹿撞。真正的原因难以确认，但在模糊的情境下，不少男生将本来是危险导致的心跳，错误地理解为被调查者的魅力所吸引。



吊桥效应在我国古代也有差不多的解释：英雄救美！威武的英雄解救了危难中的美女，历经千难万险后，两人的情感得到“升华”，于是互生情愫，最后美女以身相许，好一出美满团圆的皆大欢喜。这里的英雄美人也许是真心相爱，但也有可能是由危险的处境先引发了生理反应，让两人出现脸红心跳的恋爱错觉，深陷其中的人有意或无意将这种反应看作“情愫暗生”的表现形式，导致了进一步的相亲相爱，也让今天的我们有了茶余饭后的消遣谈资。

如果你觉得吊桥效应能加大恋爱的可能有些荒谬，不妨看一下我们身边的例子。正处在花样年华的青年男女，关系本来就亲密，再加上总是要一起经历让人“脸红心跳”的场面，时间一长就会对自己“面红耳赤”的原因产生怀疑：到底是因为大家的调笑，还是因为真的陷入了爱情？生活中类似“屈打成招”的爱情，比比皆是。

静薇是个温柔的女孩，文博是个粗犷的男孩，两人同学大半年，是亲密到可以互诉心事的好友，彼此都没有半点非分之想。奇怪的是从大二下学期开始，班上关于他们之间的绯闻越传越不靠谱。静薇和文博开始还义正辞严地表明立场：只是好朋友。无奈实在没人相信，于是他们就学习了众明星处理绯闻的办法：不承认、不否认、不回应。

见两人没有反应，大家更笃定他们就是“班对”，一到聚会就拼命开两人的玩笑，吃饭逼他们喝“交杯酒”，唱歌给他们点“情侣歌”。被众人一闹，静薇和文博心里都起了变化，尤其是当被大家起哄的时候。两人本来就不是爱出风头，当众说话都会觉得不自在，望着同样被折磨得满脸通红的“难友”，两人的心底都涌起了说不清道不明的滋味。

吊桥效应似乎给了恋爱中的人一个有益的启示，危险或刺激的情境可以促进彼此的感情，当你想与心仪的对象有进一步发展的话，或许可以在下一个约会地点上大做文章。比如，你可以跟心仪的她看一场恐怖电影。当她觉得心跳越来越快时，不会有时间冷静下来做一个全面的心理分析：“在引发生理表现的外界因素中，50%来自身边的异性，30%来自电影的刺激，20%来自还没来得及消化的可乐。”在不需要认真考虑的情况下，她会将来自后两项因素引发的生理变化全部理解为异性身上的致命吸引力。同理，“激活”人体其他反应也会带来类似的结果，像情侣们一起坐过山车，一起看着喜剧电影哈哈大笑，无论是体验危险还是感受快乐，都会引发情绪上的波动，加深对彼



此的感觉。怪不得年轻人谈恋爱，都喜欢一起看电影，原来人人都是深谙此道的心理学大师！

神秘的“吊桥”在给各位勇敢追爱的年轻人提供求爱妙招外，也提出了一个值得你注意的问题：很多时候，情感的波动只是出于生理的唤醒。当你跑完 800 米坐在一边大口地喘气，一位贴心的男士正巧送上 99 朵玫瑰求爱，急速的心跳和馥郁的花香很容易让你丧失立场。这个时候要仔细考虑了：让你产生冲动的只是运动过后的心跳加速和大捧玫瑰引发的意乱情迷，如果你平时对这位手持鲜花的男士没有半点兴趣，还是不要立即回应他的好意，花可以收，人不能要。危险的吊桥带来的不全是美好的爱情，三不五时也会是盲目的冲动。



## 恋爱“SVR”——男女交往三阶段

人们大多知道相亲相爱，却从没考虑过自己正身处恋爱的什么阶段。很多人只知道人生分为不同阶段，却不晓得恋爱原来也有不同的阶段吗。心理学家莫斯特因提出的“SVR 理论”，将两个人从相识到相爱分为三个阶段：刺激阶段（Stimulus）、价值阶段（Value）和角色阶段（Role）。让我们详细了解一下三个阶段的不同含义。

### 1. 刺激阶段

初次见面的两个人，如果被对方吸引，就会彼此产生好感，这就是所谓的刺激阶段。人们常说的“一见钟情”就是基于第一眼的相互刺激，引发的情感喷薄。白素贞和许仙、崔莺莺和张生……聪明的古人就是以这个阶段为引子，给我们讲述了一个个美丽凄婉的爱情故事。

在这个阶段中的彼此吸引主要建立在外在条件上，不得不提的就是来自外表的吸引力。见到陌生人的时候，最吸引我们的当然是对方的长相和身材。虽然人人都知道“玫瑰虽美，刺也扎手”的道理，但还是忍不住会被一表人才或貌美如花的人吸引。不要为自己的“肤浅”感到羞耻，因为这只是人性对“美”的偏好。

长相好看的人虽然不可能十全十美，但思维定势会让我们觉得外形姣好的人就一定活泼、有趣，谁不愿意接近性格好又长得“漂亮”的人？在我们的成长过程中，也一定是那些漂亮的校花收到的情书最多，得到的仰慕最多。好看的人显然比平凡人更能在第一个阶段捕获更多的吸引，引起更多的刺激，从而得到更多约会和恋爱的机会。

### 2. 价值阶段

激情退却以后，两个人想要继续发展，便来到了爱情的第二个阶段——



价值阶段。在这个阶段，双方要确立情感依附关系，主要是建立在彼此价值观和信念上的相似。这个时候，你便无须为是否具有“天使的面容，魔鬼的身材”而担心，能走到这个阶段的两人经过一段时间的磨合，会发现容貌和身材原来都是“浮云”，能和自己在一起的，只有思想和行为合拍的“志同道合者”。

### 3. 角色阶段

如果两人想要以婚姻为前提深入发展，那不仅需要双方价值观相似，还要能够角色分担。例如，我国传统的“男主外、女主内”就是角色分明的互补关系。很多心理学家都提出，恋人的关系要想顺利发展，双方能够相互补充是非常重要的。

司农同时遇到了两个不错的女孩：一个外型形眼，一个小家碧玉。Lynn 高挑潇洒，漂亮的眼睛加上飘逸的长发，让她很容易在人群中脱颖而出，成为最引人注目的焦点；相比之下，Ada 只能用清秀来形容，说话斯斯文文，绝不会让你第一眼就能看到她。已经“空窗”两年的司农马上被 Lynn 的美丽吸引，迅速展开了热烈的追求，并如愿抱得美人归，两人顺利谈起了恋爱。司农虽然没有跟 Ada 走到一起，却成了很好的朋友，有事没事朋友聚会，司农带着 Lynn 的同时，也不忘叫上仍然单身的 Ada。

同样单身的三个年轻人，由于外在条件不同，在初识阶段产生了不同的刺激效应。司农被 Lynn 太阳般的外貌吸引，年轻躁动的心被其吸引，Lynn 也接受了对方的爱意，两人顺利进入爱情第一阶段。

接触了一段时间，司农和 Lynn 的感情进展并不顺利。Lynn 喜欢奢侈品，喜欢出国旅游，喜欢潇洒享受，钱挣得挺多花得也不少，每月工资花光花净不说，还会伸手向父母要钱。而司农做什么都喜欢有计划，有计划地工作，有计划地理财。就为这些琐事，两人天天吵架，争执以外的沟通几乎是零。

司农爱情不顺，但和 Ada 的友谊却在与日俱增。司农惊喜地发现两人竟然很多相似之处，都喜欢黑泽明的电影、村上春树的小说。两人朋友般的相处没有包袱、没有顾忌，也不必在乎形象，舒服得即使是坐在家中看电视，也不寂寞。



当刺激阶段的激情退却，司农和 Lynn 的爱情好像走进了死胡同，没有办法顺利进入价值阶段。外表的吸引只能引发一时的激情，价值观的差异让两人始终摩擦不断，而且个性激烈的两人也完全没有向对方妥协的意思。此时，两人的感情就像一个火药桶，无论谁点燃了引子，都将无法挽救。

Lynn 两个月内把信用卡刷爆了三次，最后一次司农向 Lynn 提出了分手。Lynn 知道双方是两个世界的人，勉强在一起绝不会幸福，便欣然同意，两人和平分手。分手以后的司农虽然再次失恋，但经过两个月的相处，他觉得 Ada 也许是更适合自己的。

经过一段不成功的感情后，司农开始反省最开始的盲目，他承认自己当初不由自主地被 Lynn 的美貌吸引，但两人的相处也让他明白，真的想在一起，只有激情远远不够，性格相似、价值观差异，迟早会让恋爱中的双方伤痕累累。爱情不只是一时的冲动，在骚动退去后能携手一生才是最完美的结局，司农的及时醒悟是聪明之举，对他和 Lynn 来说都是好事，他们也许永远也不能成为志同道合的“神仙眷侣”，与其每天痛苦，不如趁早解脱。

分清恋爱三阶段，能给所有求爱或恋爱中的年轻人有益启示。陷入爱情的你是盲目还是清醒，伴侣吸引你的是外貌还是内在，“花开一时，草长一世”，漂亮和潇洒不过是虚假繁荣，当年华老去，美貌和帅气便随风飘走。了解恋爱三阶段，能助你准确把握爱情“进度”，如果相爱请坚持，不要屈服于价值观碰撞带来的争执，也不要屈服因角色分配可能引发的牺牲。当你完整走过爱情三阶段，才更能体会这种感情的伟大和醇美。





## 晕轮效应——情人眼里出西施

依琳是一个刁蛮任性的女孩，因为脾气古怪干出了很多荒唐事，也因为太过特立独行几乎没有任何朋友。在别人眼中荒诞可怕的依琳，在男朋友小丁眼里却是个性独立的人，好朋友劝他跟依琳分手，他却不明白朋友的用意：“为什么？女孩有个性不粘人，难道不好吗？”

这就是我国古诗里说的“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，也是大家常说的“情人眼里出西施”，更是心理学中的晕轮效应。

晕轮效应是指人们根据自己的好恶对他人进行判断，再根据这个判断对其他的品质进行推论。因为小丁对依琳有感情，所以他眼中的依琳没有缺点只有优点，别人认为她特立独行，他却觉得她个性独立。这种恋爱关系中的相互包容，就像日月的光辉透过云雾形成的光环，在这种光环的渲染下，坏的变成好的，好的变成更好的。因为爱，恋人们会被爱情蒙住了双眼，看不准对方的真实品质。

如果不信的话，你可以问问热恋中的朋友：“谁是世界上最漂亮的女孩？”正在品尝爱情甜蜜的小伙子肯定会毫不犹豫地说：“我那位！”身陷爱情的人到底会“瞎”到什么地步？有个著名的例子肯定让你感同身受。

伊丽莎白·芭莉特是19世纪40年代的著名女诗人，她的诗包含深情，让许多人为之感动。但现实中的她却不像诗一样美好，她是一个中年卧床不起的病人，常年的病痛折磨，让她瘦得皮包骨，直到40岁，还是一个老姑娘。可年轻诗人布朗宁却被她的诗深深打动，还没见她一面就已经爱上了她。在经过几个月的鸿雁传书后，两人终于碰面了。见面的那天，布朗宁对她说：“你真美，比我想象的美多了。”

为什么在一般人眼中连正常人都不如的伊丽莎白，在布朗宁看来却美丽



惊人？这就是爱情的力量，也是前面所提的典型的晕轮效应。

晕轮效应是热恋中的男女经常出现的心理效应，在爱情力量的催化下，情人眼里出西施，更何况是才华横溢的伊丽莎白。喜欢便能包容对方的一切缺点，在爱情的状态下，人们的感官知觉都会被扭曲，事实被严重歪曲，真实和客观，统统被抛到一边。

小莹和前男友分手了，了解他们的人都在鼓掌叫好。小莹品行端正，偏偏找了个不务正业的男朋友。其实，有没有钱都无所谓，这个男人可恨之处在喜欢招蜂引蝶，经常惹得小莹伤心不已。前两年尚在热恋期的小莹，无论如何也听不进朋友的劝告，男友的无所事事在她看来是桀骜不驯，男友的狂蜂浪蝶在她看来是别人倒贴。男友不出去工作，她就一个人挣钱、两个人吃饭；男友带着狐朋狗友把家里折腾得乌烟瘴气，她就一个人收拾残局。终于，男友的一记耳光敲碎了小莹所有的幻想，动手打女人的男人还有什么值得期待。

小莹因为太爱男友，便无私地包容了他的一切。受“爱情”心理定势的影响，在她的世界里，男友完全是跟现实截然相反的一个人，当她身陷爱情，人渣也能变成“白马王子”。但当她的爱情梦醒，意识随之清醒，当然也会离他而去。热恋中的人几近疯狂，他们为爱敢于街头大喊、希望全世界的人成为他们爱情的见证；他们为爱宁愿斩断亲情，以实际行动证明他们的坚定不渝。

晕轮效应能让你爱得天昏地暗，但当爱情有一天悄悄离开，也能让你恨得咬牙切齿。在一起的时候，认为他完美无缺，分手以后，就十恶不赦，很多恋人分手以后连朋友都做不成，也是晕轮效应在作怪。

小莹在和男友分手以后，很快便打起了精神，全力以赴投入到工作中去。因为心无旁骛，一天二十四个小时，她除了吃饭睡觉，脑子想的都是工作。专注的态度让业绩蒸蒸日上，工作有了起色以后，很快就从失恋的沮丧中恢复过来。生活日渐平静的小莹本来想忘记过去的痛苦，却在无意中听说男友为了报复在博客中贴出了她的“不堪照”。过去的爱人变成了如今的无耻之徒，愤怒的小莹没有找他理论，直接拨打了“110”报警。

这次事件让小莹看清了前男友无耻的本质，也不再对他抱任何幻想，在



爱情被击得粉碎之后，新仇旧恨一起涌上心头，决定跟他“死磕”到底。晕轮效应能让恋爱中的人失去理智，也能让仇恨迅速占领你的生活，它能让人爱屋及乌，也能让人“厌恶和尚，恨及袈裟”。

晕轮效应的产生往往由于自己对某人的了解还不够深入，还处于初步接触的阶段，很容易受表面和局部的影响。比如，一个人心地善良，你会因为他的善良而忽略他能力有限的事实；一个人字写得好，你会认为他思路清晰，办事果断。这个效应在恋人身上格外突出。晕轮能加快恋爱关系的进展，也容易产生以偏概全的错觉，爱是好事，但因为爱便忽略了对对方的一切缺点，在某一点上，甚至可能制约你们的将来。

恋爱中的你既要保持积极接纳的态度，又要保持能看清对方本质的冷静，可以借鉴以下三点：

### 1. 不要放弃主见

恋爱中的人很容易产生依赖心理，这个时候智商会降低，情商也会下降，这点在女性身上更为明显。无论身处恋爱的哪个阶段，都要时刻提醒自己保持清醒的头脑，戴上一副“理智”的眼镜帮你调节恋爱的晕轮。

### 2. 听从旁人的意见

当局者迷，旁观者清，家人和朋友的话虽然听着刺耳，但前提肯定是为你好。无论听还是不听，都要做到心中有数，过来人的经验或许也有他们的道理。

### 3. 切莫以偏概全

善良不代表能成为好丈夫，诚实也不意味着有责任、有担当。“横看成岭侧成峰”，只有做到全方位多角度的观察，才会让感知的偏差降到最低，让你恋爱中“光环”变得更小，让你的眼睛更容易看到真实的东西。



## 苏格拉底效应——增强你的魅力值

谈恋爱就像选股票，有的恋爱越谈越有滋味，恭喜你选到了一只绩优股；有的恋爱越谈越了无生趣，可能你选到了一只垃圾股。整天待在一起的两个人，在经历了最开始的甜蜜热恋后，很容易陷入平淡如水的冷静期，这时候你该考虑一下增加自己的魅力值，让垃圾股变绩优股。

有一个女人问了苏格拉底一个问题：“怎样才能让男人觉得我的身体更美？”苏格拉底回答：“先拒绝，让后再满足他，这样他会加倍快乐。”

在感情变得像索然无味的白开水，当你的恋人对自己的兴趣慢慢减少，一定会让自己变得紧张、主动，有的时候小小的拒绝或是施压，都能提起对方的神经。一味的顺从，只会让对方不懂珍惜。

橘子和小宝从大二开始谈恋爱，经过风风雨雨的两人让爱情顺利走到了第四个年头。可从今年开始，橘子觉得小宝好像没那么在乎自己了。过去，电话和短信几乎没停过，可现在，一整天没个问候是常事。橘子问小宝：“如果不找你，你连个短信都没有，难道你就不担心我吗？”小宝的借口总是工作太忙，可橘子知道是他们之间的感情淡了。

朋友给橘子出主意：“不如找个‘小三’，刺激一下他？”

能行吗？橘子虽然没有把握，但还是找来昔日好友“友情”帮忙。

小宝不找橘子，橘子就不找小宝。三五天之后，小宝找到橘子，橘子也不理小宝了。小宝着急了：“你是不是有什么情况了？我朋友说看到你和一个小男人在逛街！”看到小宝担心的样子，橘子知道“小刺激”起了大效果，两人很快就恢复了过去的甜蜜。

年轻人经验尚浅，往往不知道经营恋情并不比经营企业更简单。感情的一帆风顺，很容易让恋人由习惯变得不知珍惜。看得久了，西施也会变凡人，



当感情进入平淡期，你就要学会用拒绝提高自己的魅力值。

拒绝当然也要有拒绝的魅力，恋人之间小小的拒绝是为了更好的满足，让对方觉得你独立、有思想，而不是只知一味依附，更不是真的直接拒绝。如何掌握拒绝的技巧，让我们先来看一个有趣的实验。

实验者让参加实验的人按顺序邀请三位漂亮的女性约会。按照指示，这三位女性会有不同的回应。A想都不想直接答应；C始终都是意志坚定地回复：“不可能”；只有B先是拒绝然后再答应：“我还有工作，不过既然你都约我了，那我再想想办法吧！”实验的结果显示：马上答应或立刻拒绝A和C能让人产生好感的比率明显要比B小。

A是普通恋人的行为方式，他们有话直说、有求必应，却让自己陷入可有可无的境地，这么容易就得到还有什么滋味可言？C则是拒绝运用过头的失误，变身“冰山美人”的后果，很可能是引发恋人的逆反心理。

B则不同，她的行为显然更能体现“先拒绝再满足”的精髓。她最初说“还有工作”，只是轻微的拒绝，因为并不是她不想去，而是来自外界的客观压力限制了她的可能。这个拒绝可比直接的“不可能”杀伤力大得多，让男性不得不压抑“想约会”的欲望，甚至还产生了小小的失望。不要小看这个拒绝，它只是拦住了男士们欲望的滔滔洪水，洪水得不到发泄只能慢慢蓄积，想约会的欲望也在不断增加。接着一句“我再想想办法”虽然没有直接答应，但却更吊人胃口，延续这种提不起又放不下的感觉，聪明地让欲望继续膨胀。话到此为止，如果B最后的回应是“我答应你”，用这句话拆除蓄积洪水的堤坝，在经历过失望和沮丧之后的释放，将会让人心情更舒畅。

看到了吗？这就是直接答应、强硬拒绝和先拒绝再满足，引发的不同效果。先拒绝再满足的感觉，就像想吃糖的小孩，最初被父母一口回绝，正在失望沮丧的时候，母亲却拿来一颗巧克力，孩子当然是欢天喜地地接过来塞进嘴里。拒绝是一门艺术，小小的拒绝能提升你的魅力值，为你的爱情锦上添花。聪明地使用拒绝，能让你的恋人更加珍惜和把握所有的现在。在恋爱的过程中玩一点“心理战”，有点投机取巧的成分，但也能为你的爱情加分。



## 博萨德法则——小心距离的成本

泰戈尔说：“世界上最遥远的距离，不是生与死，而是我站在你面前，你却不知道我爱你。”情意相投的男女如果有幸能牵手走到一起，现实中的距离才是最遥远的距离。

如果一对恋人天各一方，见一次面都要付出巨大的时间和金钱成本，彼此的感情就会慢慢转淡。美国心理学家博萨德曾对 5000 对已经订婚的情侣进行调查，结果显示其中两地分居的情侣最终结婚的比例很低，空间的疏远最后将造成心灵上的疏远，这就是心理学的博萨德法则。

孙晓雯和大勇是大学时的恋人，大学毕业后各自回到老家，都找了一份满意的工作。两人没有分手的决心，也没有放弃工作的勇气，便谈起了相隔千里的远距离恋爱。眼看年龄越来越大，同学们一个个结婚生子，父母也都在为自己的婚事着急，晓雯也越来越迷茫。谈了好几年，说分手不容易；但感情逐渐转淡，她不知道现在的坚持到底有没有意义。

恋人们往往对自己的恋情过分自信，认为感情基础已经牢固，暂时分开一段时间不会影响他们的关系，但现实生活中的例子却不止一次告诉我们，即使你们已经快结婚，远距离的分开也比住在一起更容易分手。不是也有人经常说“一日不见如隔三秋”吗？经常腻在一起还不如短暂的分离，为各自寻找独立的空间。虽然有一定道理，但你也要注意这句话成立的前提，只是短暂的“一日”，如果是一百日，一千日，你还会对分别这么不在乎吗？

远距离的恋爱失去了最重要的两个点：视觉和触觉。只是依靠打电话、写 E-mail、传照片远不能解决的问题。远距离恋爱所产生的煎熬是常人无法想象的，这种恋爱多以分手告终。因为无法见面的恋人会遇到各种各样的问题，像上文提到的晓雯和大勇，刚开始可能无所谓，可时间一长，晓雯会为



自己的将来担心，如果问题始终得不到解决，她会为自己的坚持不值。内心的挣扎倒是其次，你更要担心的是不在你身边的他，是不是能受得了来自外界的诱惑。想想看，像郭靖这么老实的人，在江湖上走一遭都把青梅竹马的华筝抛到了九霄云外，你就对你的恋人，这么有信心？

民间传说“熟识惹人憎”，说的是相处久了，再亲密的朋友也会相互厌烦，但研究结果并非如此。与人的重复接触不仅不会引发不快，反而会增加喜欢的程度，这就是屡见效应。研究者提供了一个有趣的例子做佐证。

在一个学期里，他们让一些女子在某些课上出现过几次，这些人不与任何学生交谈，只是坐在那儿。学期末，研究人员拿了一些相片给学生看，其中也包括了上过几次课的女子。学生们更多地被那些面熟的女子吸引，也更喜欢她们，而不是那些从来没有见过面的人。

经常见面或进行肢体接触，能加深加强你同恋人间的感情，这是不争的事实。相处让情感醇厚，距离让意见分歧，就是这个道理。恋爱中的人们也要注意对距离的把握，距离太远，爱情难以为继；距离太近，只能徒生反感。

距离上的接近确实能帮你们爱情保鲜，但作用也是有限的，就像再喜欢听的歌，听多了也会烦，再喜欢吃的食物，吃多了也会腻。相处会促进吸引，但没完没了的体贴，只会让对方觉得压抑。

艳洁最近觉得压力很大，这种压力不是来自工作，却是源于男友的形影不离。男友实在太过体贴，也不管自己是在开会还是在接待客户，总是每隔三五分钟就打电话来嘘寒问暖，经常出其不意手捧鲜花站在单位门口接自己下班。一次两次还可以解释为生活的浪漫，可频率一多，艳洁觉得有些吃不消。只要休假就得陪着男友看车展、看电影，自己一点私人的空间都没有了。同事们都羡慕自己有个二十四孝男友，艳洁却怀疑自己是不是身在福中不知福？

艳洁产生这种压力感可以理解，因为无论再怎么相爱的人，毕竟也是两个不同的个体，谁都需要有独立的空间。恋人的交往，距离太远不好，距离太近也不是好事。男友的步步紧逼，让爱情不但不能让人放松，反而变成了甜蜜的负担。如果快乐有开始变为痛苦的趋势，你就要好好检讨自己的爱情观。





年轻人谈恋爱，有时左倾，有时右倾，过犹不及和半途而废都不是健康的现象。谈恋爱保持合适的距离非常重要，距离太远和严防死守，都会让你的爱情蒙上阴影。如果控制爱情的距离，或许你会从以下建议中得到启发。

### 1. 消灭空间距离

听我一句话，过于自信永远不会带来好结果。即使相信你的感情无坚不摧，也千万别拿它出来做实验，毕竟谁也说不准未来会发生什么事。如果放不下你的恋人，请不要与他（她）相隔千里。

### 2. 营造身心距离

两个人就算好得跟一个人似的，也要给对方留空间。亲密无间完全可能实现，但肯定无法持久。当下流行的“周末同居”、“候鸟夫妻”就是在鼓励“亲密有间”、若即若离。留出给自己的空间，能让自己放松；留给对方的空间，能让彼此自在。

年轻人要学会保持距离，也千万别控制过度。要知道控制距离是为了更好地亲密，绝不是为了拒人千里之外。





## 爱情边际效应——不贪心的魅力

当你初次品尝爱情，一定会感慨这种情感的美妙；当你领悟到相亲相爱的快乐，就一定会毫不掩饰地想得到更多。但多就一定是好吗？有的时候，索取无度带来的不全是美好，随之而来也有越来越多的烦恼。

边际效应原本是一个经济学概念，是指消费者在逐渐增加单位消费品的时候，带来的单位效用是逐渐递减的。这个概念不难理解，在你非常饿的时候，有个人递给你一个包子，你三下五除二吃完，真好吃；吃完第一个包子，他又递来第二个包子，你也吃完了；但当他接二连三不停递来包子，你已经饱了，吃还是不吃？吃下一两个包子，是雪中送炭；吃下四五个包子，是消化不良。这就是边际效应的意思。

后来，人们发现边际效应不只适用于经济学，用在心理学也能大做文章。当我们向往某事的时候，第一次接触的情感体验最为强烈，第二次接触你会觉得没有那么兴奋，如果还有第三次、第四次、第五次，你会觉得也就那样了，因为你已经习惯了。就像粉丝们要去见偶像，没见之前觉得神秘、激动，第一次见面会觉得“怎么那么帅，怎么那么美”，第二次见面会发现“好像也没有那么帅，也没有那么美”，第三次、第四次再见面的话，你心底的感觉也会慢慢变淡。

谈恋爱也是如此。在我们年幼无知的时候，经过爱情电影、琼瑶阿姨的熏陶，总是在幻想爱情的味道，没有经验的我们都希望能得到爱情的滋润。如果这个时候给你一杯“爱情水”，你会觉得非常感激也相当珍惜；再给你一杯，你也还是需要，但好像没有第一杯那么“可口”了；再给你第三杯，也能喝下去，但觉得有点撑；再给你第四杯、第五杯，也许你会连连摆手，够了够了，不需要了。此时，你心里的独白肯定是：“实在无福消受啊！”

诚诚和小琼在大三时确立了恋人关系，大学毕业后，小琼找了一个很好



的工作，诚诚则考上了本校的自费研究生。诚诚家境不好，父母支撑他念完四年大学已经掏光了家底，小琼的薪水不错，便自然承担起了支持男友硕士三年的学费和生活费。女方温柔体贴，男方前途无量，谁都以为能看到两人顺利走进婚姻殿堂。诚诚毕业后顺利地是一家世界 500 强公司找到份优差，他工作不到一年，两人和平分手。

大家都觉得吃惊，想知道为什么。小琼笑了笑：“没有感觉了啊！”

“可你付出了这么多？”朋友替她不值。

“分手是我提出来的，真的没有别的原因，就是因为不爱了。”小琼还是淡淡地笑。

听起来真的像是张爱玲笔下让人淡淡忧伤的爱情小说，但现实生活中却经常有一些情侣无缘无故地分手，问及原因也总是没有感觉之类的听着敷衍的解释。大家都知道爱情不可能长久，在生理科学上的解释是人体分泌多巴胺的减少，而这种物质决定了爱情的深浅，在心理学上的解释却是爱情边际效应在作祟。

爱情标记效应跟“审美疲劳”有些相似之处，当你对审美对象的兴奋减弱，不再产生强烈的美感，甚至会对他（她）产生厌弃的感觉。因为新鲜感的丧失，你从爱情中体验到的满足感会逐渐减弱，甚至消失。你的爱情如此，所有的爱情都难逃此劫。

在你听来，爱情边际效应未免太过无情，谁都希望爱情能永远“新鲜”，也都在为能延长它的“保质期”不停的努力，如果所有的爱情都将消失，难道不残忍吗？针对这个问题，早有专家进行过研究，并得到初步的认定。美国康奈尔大学教授用两年的时间，调查了 37 种不同文化层次的 5000 对夫妻，经过医学和心理学测试得到的结果显示：爱情的保鲜期只有 30 个月！一些明星似乎也在用他们的情感为我们“以身作则”。

奥斯卡影后格温妮丝谈到她和前男友布拉德·彼特的恋爱，她认为爱情的保鲜期确实只有三年。她说：“深陷热恋时，我确信他是我的至爱，但很快便发现，再也找不到以前那种美好的感觉。我们之间没有矛盾，就是这样！”

爱情只有 30 个月，这个说法确实能刺激很多国人的神经，因为我们从小受到的教育是“海枯石烂”、“执子之手，与子偕老”，如果爱情保质期的理论



得以成立的话，那么现在的爱情观将彻底颠覆。我们还能相信爱情吗？

小琼谈到和诚诚现在的关系，她还是承认他是一个有责任有担当的好男人。两人分手以后，他拿出来工作一年省吃俭用的所有积蓄来补偿小琼三年来的经济损失。两个人彼此暂时都没有新的对象，朋友问他们还有没有可能复合？小琼还是淡淡地说：“随缘吧！”

由于边际效应，小琼和诚诚的爱情走到了分手这一步，但两人其实并没有放下彼此，只是没有当初牵手时脸红心跳的感觉。但是话说回来，世界上的爱情难道就只有“心跳加速、脸红冒汗”这一种标准吗？难道“坐着摇椅慢慢变老”就不值得尊敬吗？

英国汉普郡滑铁卢的老翁约翰和妻子玛格丽特，自1948年结婚以后，每年的纪念日都要走上教堂的红地毯，在牧师的主持下重新举行“结婚仪式”。如今，他们共同生活了60多年，仍像当初一样幸福、甜蜜。

有时候，波澜不惊的情感和厮守百年的约定，要比那些开始轰轰烈烈、结束拳打脚踢的所谓爱情，更加美丽。爱情的边际效应会递减，但根据能量守恒定律，它也不是凭空消失的，爱情的减少意味着亲情的增加，经过时间的发酵，变成亲情的爱情才更加可贵。小琼和诚诚的和平分手，就在于两人误以为没有激情的感情不再是爱情。

亲爱的朋友们，当你觉得自己的爱情经过时间的洗礼好像索然无味时，先不要轻易做出分手的决定。陷于爱情彷徨期，应该具体问题具体分析，你的爱情是需要新鲜刺激，还是已经走到尽头，更或者是两个人亲密到无须爱情维系的程度。爱情虽然会减少，但远没有你想象的可怕，有的时候它也是情感的升华。



## 学习爱情必修课——控制恋爱的心态

恋爱中的男女都希望能在对方面前永远保持风度，但总有失态的时候。比如，看到女朋友和别的男人有说有笑，你心里会不会不是滋味；看到女朋友和异性好友总是保持频繁的电话联系，你是不是会五味杂陈。吃醋原来不是女性的专利，而是所有恋爱人士的通病。

小月和男友一个月吵了三架，理由都是同一个，男友希望小月和别的男人保持距离。这个要求让小月十分苦恼，为了让男友心里舒服些，她已经断了和所有男同学的来往，无论是同学聚会还是组织活动，她都推脱有事不能参加。同学还好办，但同事的电话不能不接，但男友一听到她跟异性同事打电话就不由得皱起来了眉。小月知道他心里别扭，但工作总不能耽误，为这事两人的关系越来越僵。

虽然相恋，但两个人毕竟还是不同的个体，在人性驱使下往往会出现影响恋情的消极因素，嫉妒、欺骗和背叛就是恋爱的大忌，但却是在大多数恋情中普遍存在的。小月的男友犯的毛病就是无理由的嫉妒。

有人说嫉妒是测量爱情的温度计，没有嫉妒的爱不是真正的爱。从这个角度看，也许有一定的道理，因为几乎没有人能忍受恋人同别的异性发生亲密举动，但你也要注意嫉妒的度。小月男友的嫉妒实在是过分了，如果连同异性正常的交流都在嫉妒之列，那谁也别想在这段感情中获得安宁。

从心理学的角度看，嫉妒有两大功能：一是产生焦虑，二是产生激励。如果因为害怕女友抛弃自己，而更好地约束自己、完善自己，奋发图强，以求用事业的突发猛进来击退围绕在女友身边的狂蜂浪蝶，这肯定是由嫉妒激励产生的积极影响。如果因为担心女友跟别人跑了，就开始使用“旁门左道”，妄想以限制对方的自由来控制对方的心，那就是嫉妒焦虑在搞鬼。



嫉妒是爱情必不可少的调味剂，它让你的爱情五味杂陈，既能感受幸福，也能体验苦涩。那如何控制嫉妒的程度，不妨借鉴一下名人的故事。

一代才女林徽因和梁思成的爱情便是典型的例子。林徽因才貌兼备，因而婚前婚后一直都有大把的追求者。对此，梁思成既没有表现得无所谓，也没有被嫉妒之火彻底吞噬。他既让夫人知道自己对这些倾慕者的不安，又放心地让林徽因自己去处理那些追求；既表达了担心，也表现得大度。所以，他们二人相敬如宾的幸福婚姻，也一直被人羡慕。

人们之所以对嫉妒的程度小心翼翼，是因为如果处理不当，嫉妒就会以伤害、愤怒和恐惧的方式带来恶劣的后果。人们在过分嫉妒的驱使下会做出什么荒唐事？跟踪自己的伴侣，限制对方的自由，更严重的还会进行人身攻击。发展到这一步，本来出于维护关系的一系列举动，却在无意中伤害了对方，给你们的关系带来毁灭性的破坏。

说完嫉妒，我们再来看看恋爱中比嫉妒更普遍的一种心态——欺骗。很多时候，言不由衷的话简直是脱口而出，无论你是有意还是无意，无论你是善意还是恶意，即使在坦诚亲密的关系中这样或那样的谎言也是随时出现。

有学者调查了日常生活中的说谎行为。大学生们报告自己平均每天说谎两次；毕业离校的人说谎次数较少，约每天一次。在一周时间里，只有5%的人认为自己没说谎。这些被调查者中，大多数的谎言是随意自发、没有经过认真考虑的。

美国社会心理学家菲尔德曼说：“若你问一般人说不说谎，他们通常会答‘不，我从不讲大话。’或者说‘只出于善意。’但如果你早一天习惯观察自己，你会发现真相是另外一回事。”人为什么要撒谎？他认为人说谎的动机可以分成三类：

- (1) 讨别人欢心，让人家感觉好一点。
- (2) 夸耀自己。
- (3) 自我保护。

既然欺骗是人的本性，那么恋爱中一些无关痛痒的小谎话总是在流传。

马拉的男友昨天一整天都没接自己的电话，也没回自己短信，她知道男友的老毛病肯定是又犯了，不知道跑到哪个网吧通宵游戏了。他们当面对质



时，男友却一再解释，是因为手机没电所有才没有接到电话。一听就是不靠谱的谎话，但马拉也没有拆穿，是或不是都没有意义。男友哄了马拉半天，两人又手牵手看电影去了。

男友的“手机没电说”肯定站不住脚，但这样的小谎却能将不良影响降至最低，与其大动肝火、大吵一架，破坏感情，不如让一个小谎瞒天过海，你我心知肚明也就罢了。在多数社会交往中，谎言能让说谎者避免窘迫、负疚和不便，但其中也有一部分谎言对他人有利，可以保护感情或增加利益。马拉就是因为知道这个道理，所以“睁一只眼，闭一只眼”避免了“大战”的爆发。恋爱中的很多谎言都是基于对感情和对方的保护。

妥善地处理欺骗，控制面对欺骗的心态，也是一种智慧。但对欺骗也要区别看待，如果说欺骗也分善意、恶意的话，演变为背叛的欺骗绝对是恶意的欺骗。背叛是恋人关系中最糟糕的一种形式，它会让我们痛苦地意识到伴侣不再像以前那样，受到来自恋人的伤害是最可怕的伤害，也更彻底。我们不是总能被人伤害，但总是被深爱的人出其不意地伤害。

恋人带给我们爱情，对待他们，我们自然要格外珍惜。这种珍惜，不只是说些甜言蜜语，做些亲密举动，还包括心态的控制。小心那些消极的心理因素，别让嫉妒、欺骗和背叛“吃掉”你来之不易的爱情。



## 寻找相互依赖的另一半——理解爱情依附

Vivian 工作起来是个大女人，能独立领导十几人的团队；里里外外都是一把手，公司的人都笑称：“离开谁都行，就是不能少了她”。谁能想到外表强势的 Vivian 在丈夫面前却小鸟依人，什么都顺着老公，逛街买什么衣服、吃饭去哪家餐厅，用百依百顺来形容并不过分。

威风在外人看来是个大男子主义的人，才华横溢、桀骜不驯，追他的女孩一大堆，谁都没想到他也能在爱情上栽跟头。相处两年的女友因出国留学，向他提出了分手。威风受到人生中最大的刺激，一蹶不振，垂头丧气，往日的威风一丝都看不到，好几次甚至想到用自杀寻求解脱。

徐凡事业成功，有妻有子，但婚姻生活并不幸福。在外人看来，令人羡慕的模范之家，其实早已伤痕累累。徐凡有一个无论身材长相，还是学历工作都不如妻子的“小三”。他也不知道为什么自己对妻子冷若冰霜，对外遇对象却柔情似水。

这些在你看来奇奇怪怪的爱情现象，心理学家却用爱情依附理论作了详尽的阐释。成年人的爱情被视为一种依附过程，即伴侣间建立爱情的过程，就像是婴幼儿在幼年时与双亲建立依附情感的过程一样。心理学家认为，在你小时候与人建立的依恋关系，会形成你持久而稳定的人格特质，这些特质在你与伴侣建立亲密关系时，是会自然流露出来的。

心理学家针对这种依附关系做过一次实验。将母亲和婴儿引入一间有玩具的房间，通过观察母亲离开再回来时婴儿不同的表现，发现了四种典型的表现。

### 1. 安全依恋

跟妈妈在一起时，婴儿可以自由地玩耍，很愉快，而且安心；发现妈妈





走了以后，就大惊失色，急着要找到妈妈。过了一阵子，他稍微安静下来，等看到妈妈回来，便张开双手等待妈妈的怀抱；接下来，他恢复平静，并且甜蜜、满足地睡着了。

## 2. 逃避依恋

无论妈妈是站起来准备要走，还是已经走了，这些孩子都没什么反应；妈妈走了之后又回来，仍然没有什么反应。但你也看出来，他们其实无心玩耍，若给他们装上一块测量心跳和手汗的盐分，能感受到他们虽然外表镇静，其实内心十分焦虑。

## 3. 焦虑矛盾依恋

从妈妈站起来的那一刻，孩子就在大吵大闹，热闹到不得了；直到妈妈走后，也没有办法安静。妈妈离开的那段时间，他们也不会玩玩具。他们既爱妈妈，又恨妈妈，会生妈妈的气，会处罚妈妈。等妈妈回来把他们抱起来以后，会挣扎老半天，才慢慢安静。在恢复镇定以后，也会一直抓着妈妈，生怕她又不见了。

## 4. 混乱依恋

这样的孩子更加复杂，处于第二型和第三型之间，在极端中摇摆，找不到特定的办法来处理痛苦的形态。他们不像逃避型对妈妈置之不理，也不会像矛盾型拼命抓住妈妈。母亲走后，他们也会抗议；但母亲回来以后，这些孩子会一边张开手臂要妈妈，一边又向后倒退。从妈妈身上能得到安慰，又觉得妈妈是痛苦的根源，紊乱依附的矛盾就在于此。

深度心理学认为，在你 18 岁以前测量的结果，可以预测到你 18 岁以后对人的交往，也就是说小时候的依恋关系能决定成年后的交往类型。如果小时候得到的观点是人是可以信任的，那在你的世界里，人就是可以信任的；如果小时候得到的观点是人都是不可靠的，那你至今都无法相信任何人。拥有不同依附关系的婴儿长大以后也会变成不同类型的恋人。

### 1. 安全型恋人

这样的人体现的是一种与伴侣关系良好、稳定，能彼此信任、相互扶持的健康关系。如果你的伴侣是这样的人，不得不说这是你的福气，你中了头





彩。这样的人懂事、了解人，即使你犯错，也会真心原谅你，他知道给你空间，也知道给你亲密。

## 2. 逃避型恋人

这样的人与他人关系亲密时会有些不自然，很难完全信任他人，让自己依赖他人。他们对于东西比对人有兴趣，做什么都没有安全感，对别人不太了解的同时，对自己也没什么了解。因为不了解，也就不懂如何满足，当恋人要求进一步亲密的时候，也会变得不自在。

## 3. 焦虑型恋人

这样的人很爱自己的恋人，但经常担心伴侣不是真的爱自己、或不想与自己在一起，于是情绪容易激动，比较紧张。他们过分追求爱，急于与恋人建立稳定的关系，急躁地“乱抓一气”会把别人吓跑。

## 4. 紊乱型恋人

因为小时候受了太多的伤，既想要爱，又抗拒爱。他可以一直拒人于千里之外，但只要你走进去，他们便会仅仅抓住你，绝对不允许你走。你要敢走，行，等着看结果吧！

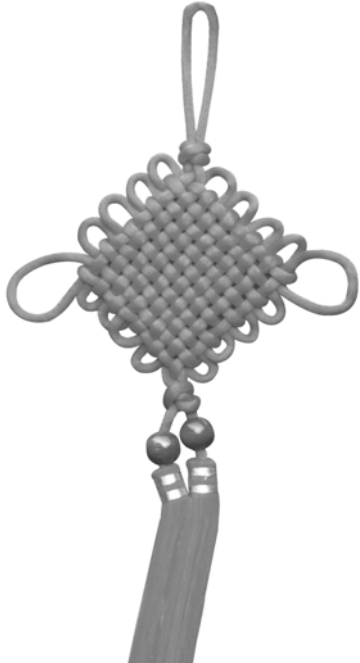
再回到最初提到的三个案例，我们大概能从他们不同的爱情表现中找到不同“依附恋人”的影子。

Vivian 绝对是个百分百“安全”的好恋人，她思路清晰，态度正确，知道在不同的场合中该扮演什么样的角色，在工作生活中，该强硬时强硬，该温柔时温柔。工作中的她能挑起“半边天”，爱情中的她也能尝尽甜蜜。

威风是明显的紊乱型恋人，其实，按他的条件再找女友并不是难事，但他却死心眼儿一样缠着前女友不放手，在挽回女友失败以后，更是想到以自残的方式让对方后悔，真是让人不寒而栗。

徐凡则是典型的焦虑型恋人，面对感情他十分矛盾，对现任妻子即使不爱也不会放手，对妻子置之不理，对情人却百依百顺。

爱情的关系百转千回，你的爱情是幸福美满还是千疮百孔，其实同你的依附类型有很大关系。爱情依附理论的效用在于让清楚自己的依附类型，从而发现影响你的爱情或人际关系的主要原因。在充分了解自己的前提下，才能有的放矢做出改变。试着放下过去的封闭、矛盾和喜怒无常，试着让自己成为值得信任的安全恋人，这样才能顺利找到属于你的幸福。



## 第 11 章

### 色彩——不只是视觉的愉悦

- ※ 色彩魔力——色彩密码全接触
- ※ 色眼识人——十色性格大分析
- ※ 最容易入睡的房间——催眠色与清醒色
- ※ 你觉得时间过得快还是慢？——色彩让你的时间提速
- ※ 黑色有多重——色彩也是有重量的
- ※ 冷暖变化——让色彩也有温度
- ※ 餐厅的颜色陷阱——食欲的“颜色”
- ※ 色彩控制——实用色彩心理学



人们的生活总是与色彩相伴，无处不在的光线帮我们创造了五彩斑斓的色彩世界和万紫千红的人生画卷。红花、绿草、蓝天、碧海……这些色彩在带给我们视觉愉悦的同时，也在不停地影响我们的知觉、心理与情感。或许你不会相信，我们日常生活中的衣、食、住、行、用、玩，哪一样都少不了色彩的影响。这些神奇的颜色既能影响我们的心理，也能影响我们的生活。

## 色彩魔力——色彩密码全接触

装咖啡或巧克力的包装纸必须是咖啡色或红色的吗？来自美国的调查研究证实，不是没有公司企图用别的颜色进行包装，但用紫色或蓝色包装咖啡或巧克力，会让大部分消费者深感不快，导致销量锐减。

这就是来自色彩的神秘力量，它能影响人的心情，有时让你心情好，有时让你心情差。诗人歌德说：“在纯红中看到一种高度的庄严和肃穆，纯黄是欢乐而可爱，蓝色好不可爱”。画家康定斯认为：“每一个颜色是可以既暖又冷的。”人人都觉得好像是这样的道理，但很少有人能具体说出为什么颜色能影响你的情绪。

有心理学家认为，颜色之所以能影响人的情绪是因为源于大自然的先天色彩。人的第一感觉是视觉，对视觉最大的影响是色彩。颜色给人留下最深刻的印象便源于大自然。比如，说到蓝色你会想到天空，说到红色你会想到太阳，说到绿色你会想到生机勃勃的草地……这些与大自然相近的颜色，会让你自然地联想到来自大自然的直接体验。

也有心理学家认为色彩的直接心理效应来自色彩的物理光刺激对人的生理发生的直接影响。心理学家做过很多实验发现：在红色的环境中，人的脉搏会加快、血压会升高、情绪兴奋冲动；在蓝色的环境中，脉搏会减缓、情绪也比较沉静。不同的颜色带给人的感受也不尽相同，现实生活中的例子层出不穷。



过去英国伦敦菲里埃大桥的桥身是黑色的，常有人从桥上跳水自杀。由于每年从桥上跳水自尽的人数实在太惊人，政府便派人追查原因。最开始，当有人提出自杀频繁同桥的颜色有关时，不少人嗤之以鼻、当做笑料。但在连续三年并没有更好办法的情况下，人们试着把黑色的桥身换成了蓝色。奇迹发生了，当年跳桥自杀的人数就下降了一半。

让我们来探讨一下其中的心理学道理。黑色象征权威、高雅、低调，同时也意味着冷漠、防御、死亡。大家可以设想一下伦敦的一般天气，常年阴雨绵绵，当你的抑郁得不到缓解，倒霉的天气又来捣乱，碰巧有遇到了黑色的大桥，一种从内而外散发的极端压抑，很容易让你觉得看不到希望和快乐，让你产生干脆就此了结的想法。而象征沉静、平稳的蓝色则容易让人的激动情绪归于平静。

大家都知道护士服以粉色居多。有研究证明，把一个狂躁的病人关在粉色的房间内，病人很快就会安静；让小学生粉色的教室上课，他们的心率和血压都有下降的趋势；在粉色的环境中小睡，能让人觉得神经放松，甚至感到肌肉无力。不少医院也都发现粉色安定情绪的效果明显。

心理学认为粉红象征健康，具有放松和安抚情绪的作用。这种奇妙的颜色通过刺激眼睛，促使肾上腺素的减少，让心跳放缓，让肌肉放松。

不只以上三种颜色，几乎所有的颜色都有属于它们的心理密码。让我们一起来了解一下。

白色：象征神圣、纯洁、善良、信任。

灰色：象征诚恳、沉稳、考究。深度的灰色能传递出权威的强烈信息；中度和较浅的灰色则让人觉得沉静。

红色：象征热情奔放、权威自信，是个充满能量的颜色；不过，如果控制不当，也是血腥暴力的代名词。

橙色：明亮的颜色给人安慰、让人信任，是代表温情的颜色。

黄色：能刺激大脑中与焦虑有关的部分，起到提醒、警示的效果。艳黄象征信心、聪明和希望；浅黄显得浪漫、天真。

绿色：象征自由和平、新鲜舒适，能给人无限的安全感。

紫色：象征浪漫优雅，不同于粉色的少女气息，带有神秘、高不可攀的



感觉。

在得知这些颜色各自不同的含义后，年轻人完全可以“物尽其用”，通过衣着的颜色来展现你所需要的气质。如果你是专业人士，需要展现极度权威，又不想引人注目，黑色是最佳的选择。不信的话，你可以回想一下，自己的上司是不是“一袭黑衣”万古不变？如果你是金融人士，灰色能在权威中传递精确感，能表现你的成功、诚恳、认真和沉稳，但也要小心，如果衣服质感不佳，则会让你看起来暗淡无光、没有精神。红色当然能够显示你的生机勃勃，但也要避免给他人留下控制性强的坏印象，在谈判或是协商时不宜穿着。

小金是个可爱的女生，天真浪漫、不谙世事，经常会说出一些让人哭笑不得的话。她最喜欢的颜色就是粉红色，因为喜欢，也经常以“粉红佳人”的样子出现在人前。上班后，她对粉色的喜欢依然没变，这也成了她的标志，也给她带来一些麻烦。因为穿着，她不止一次被上司批评幼稚。小金有些苦恼：穿着只是习惯，喜欢粉色并不代表自己不成熟。

小金的麻烦是因为她不知道色彩能给人的心理暗示。粉色虽然能让你显得青春可人，但也会降低你的权威性。如果你是职业女性，应该尽量避免这种颜色大面积地出现在你的服装上。虽然服装习惯并不代表你的真实水平，但却能给他人留下截然相反的印象。

色彩会影响人的情绪，但对不同的人产生的影响不尽相同。色彩的影响跟人的性格和地域都有直接的关系。客观而理智的人，对色彩只会注意到它的明度，是否鲜艳等，不会掺杂任何情感分，他们受色彩的影响就小；而感情丰富的人，则常常会想到与之关联的事情，受的影响就大。

不同的地域和民族的人对色彩的反应也各有不同。南欧和热带的人喜欢鲜明的颜色，北欧和寒带的人喜欢暗淡的颜色，对颜色不同的喜好在服装和绘画上都能反映出来。在我国，红色被认为是吉利的颜色，在非洲一些国家则被认为是不吉利的颜色。

色彩的魅力远不止帮你选到合适的衣服这么简单，感兴趣的年轻人不妨留意一下自己对不同颜色的反应，看看自己是理智冷静还是热情感性，而那些五颜六色又是如何让你的生活起了变化。



## 色眼识人——十色性格大分析

人对色彩有不同的好恶，这种好恶在一定程度上能反映人的性格。有人喜欢紫色，有人喜欢绿色；有人喜欢深色、有人喜欢浅色；有人喜欢冷色、有人喜欢暖色。如果我告诉你，想了解一个人，从他喜欢的颜色便能一探究竟，你会不会认为我在开玩笑？也许很多人会表示怀疑或直接否定，先别急着摇头，这是经心理学家多年研究得出的结论。经过大量的实验，以三至八岁的儿童为实验群体，人们发现喜欢不同色系的孩子性格也不同。

（1）喜欢红色系列：喜欢红色的儿童好奇心强，喜爱追根究底，不到黄河不死心。如不能及时满足他们的心理需求，便打破沙锅问到底。喜欢玩具火车、汽车，也喜欢户外活动。

（2）喜欢青色系列：身体健康、有责任心，办事雷厉风行，绝不拖泥带水。判断能力强，善恶分明，有想象力，有计划、有原则。

（3）喜欢灰色系列：拥有见义勇为、打抱不平的性格，富有领导力，属于领袖型的孩子。这类孩子外出时，显得和气听话，但回到家里，怎会撒娇蛮横。

（4）喜欢黑色系列：这类孩子拥有积极和好斗的性格。无论对自己还是对别人，都不服、不认输，喜欢样样都胜人一筹。整天都静不下来，不喜欢文静的游戏，不愿待在家里。但这类孩子喜欢与人较量长短，打架有如家常便饭。

（5）喜欢白色系列：偏爱白色的孩子更加孤独，不轻易开口，即使开口说话，也是寥寥数语。性格叛逆，喜欢独处，待在家里可以一整天不说话。与人很难沟通，有时会觉得他们骄傲，其实只是孤独与内向。

（6）喜欢黄色系列：对人热情是这类孩子的共性，他们喜欢团体生活，爱好各种活动，可谓动静皆宜。在热闹的场所，与人交往自如，谈吐大方，



爽朗活泼，能跟所有小朋友打成一片，是外向型的性格。

俗话说：三岁看到老。幼年的性格会直接影响成人性格的形成，虽然后天环境会让性格发生些许变化，但前后一致的可能性很大。在研究儿童的基础上，心理学家对成年人的“颜色性格”形成了初步共识。

喜欢红色的人不分男女，是个性张扬的代表。他们活泼外向，行动力强，情绪起伏较大，爱得热情，恨得彻底，是你一眼能看穿的那种人。但因为性格直率，行动总是比大脑更快一步，口无遮拦容易得罪人，发起脾气也是火山爆发。但脾气来得快，去得也快，完全不必担心他们记仇或报复。

喜欢绿色的人是坚定的和平主义者。他们社会责任感强烈，态度认真，可以跟所有的人和和平共处，但却保持着一份疏离，不能完全融入任何群体。虽然与人相处毫不费力，在心底却向往大自然的宁静。他们个性率真，不掩饰内心的想法，好奇心强，但不会采取积极行动。

喜欢灰色的人是实用至上的人，做事干练，和他们喜欢的颜色有异曲同工之处，低调不张扬，却是包容性最强的颜色。他们不事张扬，沉着稳重，善于利用黑与白的中间地带减轻外界的压力。他们大多具有掌控大局的才能，但喜欢这个颜色的年轻人不多，或许只有经过时间的磨砺，沉稳的“灰”才会焕发新的魅力。

喜欢黑色的成年人一般分为两类：一类善于在黑色中表现理性和智慧，另一类则藏在黑色的后面，以此进行自我保护。比如，有的女性常穿黑色，大部分时间都是黑色套装、黑色长裙、黑色靴子，把自己裹得严严实实，表面上显得高贵、神秘，内心却在隐藏什么。喜欢黑色的人自信，甚至有些固执，也许他们不是从小就喜欢黑色，只是因为成长过程中遇到一些事。

喜欢白色的成年人不论是事业还是爱情，都抱有很高的理想和抱负，是完美主义者。他们不喜欢引人注目，总是默默地做事，容易感到孤独，但总是想着自己的目标努力。

喜欢粉色的人大多是和平主义者，以女性居多。这些人成长环境不错，衣食无忧，所以孩子在长大以后依然充满浪漫情怀，依然是自己世界里的“小公主”。喜欢这个颜色的人，无论男女都有着温柔的个性和宽广的心胸，只是非常敏感，有明显的“公主病”或“依赖症”。粉色还有一个妙处，当强悍的女性希望自己显得温柔，可以尝试一件粉色的洋装，会让你的气质柔和不少。





喜欢蓝色的人为人谦虚谨慎，注重礼数，头脑冷静，绝不是冲动能够随意驾驭的类型。他们在行动以前会制定周密的计划，尊重一切规则。倾向浅蓝的人更感性，具有艺术天赋；倾向深蓝的人，更加理性，是实干型的代表。但喜欢蓝色的人一般也很固执，不知变通，崇尚和平的个性有的时候会显得懦弱。

喜欢黄色的人绝对是天生的“探险家”。他们喜欢新鲜事物，讨厌一成不变，往往是人群中的焦点。独树一帜的想法，很容易带领他们走向成功。美中不足的是喜欢刺激，也没有常性，喜新厌旧的作风经常让他们半途而废。

喜欢橙色的人精力充沛，拥有支配欲，喜怒哀乐表达强烈。注意力集中，做事效率高，一旦认准的事就不会回头。觉得维持场面的愉悦是他们与生俱来的责任，即使勉强自己，也觉得会在众人面前多说话。

从喜欢的色彩来更好地认识自己和周围的人，换个角度去思考人性，或许会让你茅塞顿开，过去一直想不明白的事情，在这里都能找到答案：为什么忧郁的人都喜欢“蓝”，为什么冷若冰霜的人更中意“黑”，为什么一身粉红看着就像大小姐？

著名画家梵高对黄色的使用出神入化，从《向日葵》到《播种者》，一张张传世名作，大多都笼罩在黄色的氛围中。他的一生都钟爱黄色，这一点在他的作品中表现得淋漓尽致。喜欢黄色的人一生都在追求新鲜刺激，他们的才华如果不能得到外界认同，就会纠结在理想和现实的差距中，要么放弃坚持、半途而废，要么不可自拔、走向毁灭。

梵高具有“黄色派”的一切特性，敢于摒弃前人的教条，他全身心地投入到艺术创造中，以致精神出现异常，造成了英年早逝的悲剧。我们不知道梵高从黄色中看到了什么，是灵感的爆发还是激情的气息，但如果当时有色彩心理学的话，他的朋友会从中看到这位天才的危险，或许会阻止悲剧的发生。

小小的颜色竟蕴涵着大大的心理学，能帮助年轻人准确地分析自己，知道自己的优势和劣势所在，在了解其中的神秘之余，也能更好地把握自己。





## 最容易入睡的房间——催眠色与清醒色

小夏刚刚结婚，新婚的喜悦还未退却，却增加了失眠的烦恼。开始的几天入睡较晚，小夏没有放在心上，可是在后来的日子里，她越睡越晚，越晚越难以入睡。白天上班，晚上失眠，精神不济，皮肤失去光泽，她有点吃不消了，不得已来到医院寻求帮助。医生在详细咨询了她的具体情况后，没有给她开任何药方，只是提示她换一床浅色的被子。小夏虽然不能理解医生的意思，但还是乖乖撤下了为结婚专门准备的红色床品，换上了另一套浅蓝色的被罩。没想到当天晚上，她为应付失眠，只喝了一杯牛奶就甜甜地进入了梦乡。

有的颜色能让你清醒，有的颜色能助你入睡。新婚的喜悦和兴奋刺激了脑神经，鲜艳的红色刺激了视神经，每天上班有压力，下班经营新生活仍然有压力，双重刺激加上双重压力，让小夏还怎么入睡？医生的办法很妙，他知道引发小夏失眠的原因不在生理而是心理，巧妙地运动色彩心理学减少视觉上的刺激，让她能迅速进入睡眠状态，这种方法比直接吃安眠药更有效。

有的时候，颜色的刺激能迅速改变你的状态。心理学家认为蓝色具有催眠的作用，不仅能够让你消除紧张感，也能让你迅速镇定，经常失眠或睡眠质量不好的朋友都可以多看看蓝色，卧室中适当使用蓝色，会让你一觉睡到大天亮。除了蓝色，让你心情稳定的绿色也有催眠的效果。如果蓝色能让你的身体放松，绿色则能让你心理放松。

1931年，心理学家曾经专门研究过精神病人最喜欢的颜色。切尼博士和凯兹博士一共测试了134位住院精神病患者，让他们在红、橙、黄、绿、蓝、紫中选出最喜欢的颜色。统计结果显示：蓝色是最热门的颜色。在男性患者中，绿色屈居第二；女性患者的第二选择中绿色、红色和紫色则更常出现。



精神病人的选择或许更加直接，因为喜欢的颜色能让他们直接得到视觉上的安慰，能让他们获得精神上的松弛，也是蓝色和绿色能让你迅速入眠的又一佐证。但是这些颜色不代表越多越好，试想一下你在全蓝或全绿的房间里能呆得了多久？夏天还好，到了冬天，过多的蓝色会让你感觉很冷，也容易让你觉得孤独。另外除了冷色，淡淡的暖色也能催你入睡。

小夏为什么盖上大红的被子却难以入睡？因为浓烈的颜色可以让你立刻清醒，比如大红和深红。当你看到这些清醒色的时候，会容易紧张，使血压升高。田径赛场上总是漆成鲜艳的红色，就是为了刺激运动员，使之发挥出最好的水平。

看完了有关催眠色和清醒色的介绍，如何归置自己的房间，容易失眠的人应该能从中获得一定的启示：

### 1. 别太冷也别太暖

如果不想整天处于亢奋状态，请让你的卧房尽量远离大红和其他明度高的颜色；如果不想整天受到视觉压抑，黑色和深色请不要考虑；如果不想无论冬夏都置身冰窖，即使是柔和的冷色，也不要大面积使用。对于有失眠烦恼的人，色彩心理学家的建议是，装修尽量以浅蓝色为主，搭配米色、白色能自然而然消除你的身体紧张。

### 2. 花哨的被子能离多远就离多远

闭着眼睛睡觉跟被子的颜色还有关系吗？当然有。肌肉对色彩的感知跟用眼睛看的效果是一致的，即使闭上眼睛，人的神经末梢还是会受到被子颜色的影响。人的皮肤会吸收其喜爱的颜色，拒绝讨厌的颜色。睡觉如果盖一条太花哨的被子，会让你精神紧张、血压升高，身体处在紧张的状态下，这觉还怎么睡呢？所以，睡眠质量不好的人选一条浅色的被子是上上之选，最好也不要太多的图案和花纹，单色为佳。

### 3. 照明也很重要

白天睡午觉虽然也很香，但始终无法代替正常的夜间睡眠，这就是光线和照明的影响。照明会让人体分泌一种叫做褪黑激素的荷尔蒙，不仅能促使人自然入睡，还能改善人体机能，提高免疫力和抵抗力。这种荷尔蒙常在夜



间分泌，但荧光灯和自然光却能抑制这种荷尔蒙的分泌。卧室里最好安装白炽灯或者其他可以发出温暖的黄色和米黄色的灯具。反之，如果你是需要挑灯夜读的备考者，或是需要熬夜加班的上班族，最好在书房装备青白色的荧光灯，这样才不容易困倦。

对年轻人来说，社会竞争激烈、工作压力不小，长期处于亚健康状态的身体让我们的睡眠状况也随之下降。即使改变卧室的颜色不会直接提高你的睡眠质量，但换个颜色换个心情的好处在于，至少不会让你入眠变得那么难。



## 你觉得时间过得快还是慢——色彩让你的时间提速

有心理学家做过一个实验：让两个人分别进入两间不同颜色的房间，一间是粉色壁纸、深红色地毯的红色系房间，一间是蓝色壁纸、蓝色地毯的蓝色系房间。不给他们任何能提供时间的工具，让他们凭自己的感觉在一小时以后出来。结果，在红色房间的人在 40-50 分钟之内就出来了，而在蓝色房间里的人在 70-80 分钟以后还没有出来。

这就是色彩的神秘之处，不仅能影响你的情绪，还会扰乱你的时间。生活中利用色彩来扰乱时间的例子比比皆是。

小天 and 女友的第一次约会选在了人潮汹涌的知名连锁快餐店。两人当天的胃口都不错，吃了很多也喝了不少，但奇怪的是谁都没有完全没有体会到恋爱的甜蜜和缱绻，两人的初次约会完全成了简单的聚餐，半个小时就搞定了。

小天的失策在于快餐店虽然能够提供可口的食物，却不能提供美好的气氛。如梭的人流，嘈杂的音乐，或大红或桔黄的装修确实能让你胃口大开，但要在这样的环境下等人或约会，都是最糟的选择。如此鲜艳的环境只会让你觉得时间漫长，让你越来越烦躁，还不如早点吃完，早点离开。

小天初次约会失败，第二次约会精心选了一家咖啡馆。这家店的装修和上次的快餐店截然不同，清幽淡雅的设计和浅蓝、浅紫的装修，无一不让人觉得安静舒服。刚巧那天女友有事，在优雅的环境里小天独自等在桌边，翻翻手机、打打游戏，轻松地坐了半个小时女友才姗姗迟来，但他一点也没有觉得漫长，心情没受到半点影响。在幽幽的咖啡香中，两人愉快地过了一个下午，第二次约会圆满成功。



学聪明的小天，吸取了首次约会失败的教训，让约会变成“聚餐”的悲剧没有再次发生。两次约会的成败跟选择的地点有直接的关系，快餐虽然是接受度很高的场所，但绝不是恋人见面的宝地。鲜艳的颜色会让你度日如年，即使梦中情人就在你面前，浮躁的心情还是会让大好的机会白白溜走。但在装修色调偏冷的咖啡馆见面就不同了，在这样的环境中期待着与恋人见面，相信等再久也不会烦躁。

颜色能扰乱人的时间，其实并不难理解，有的颜色会让你精神紧张，提高你的办事效率，如果办这件事的时间缩短，就意味着办别的事情时间会更多，也意味着单位时间里你的工作强度更大，也更容易让你疲劳，这就是红色或其他鲜艳的颜色让你觉得时间太过缓慢的道理。相反，如果心情放松，能让所有的事情都处理得井然有序，让你的情绪张弛有度，相信时间也不会变得难熬，这就是蓝色等冷色能让你的时间提速的道理。比如，在青白色的灯光下，人们会觉得时间飞快；但在温暖的白炽灯下，会让人觉得时间漫长。这个道理几乎所有的管理学大师都明白，所以一般办公场所的颜色或桌椅都以蓝色等冷色为主。

苏菲在一家公司担任行政工作，公司今年重新装修，不少设施都要更新换代。她主管采购为会议室选定了大红色的办公桌和同色系的壁纸，但上司看过采购书后，却让她把鲜艳的颜色全部换成浅色系的蓝和紫。

苏菲还是职场菜鸟，当然不知道颜色的妙用。现代社会中，每个职员的烦恼都是冗长无聊的会议时间，动辄数个小时一动不动，还要调动大脑集思广益，这个时候如果“目之所及”都是鲜艳的红，熬到下班更是遥遥无期。如果会议室以蓝色为基调进行装修，看到蓝色的东西，人们会觉得时间过得很快。轻松的环境也让人更容易产生有创意的点子或建设性的意见。



## 黑色有多重——色彩也是有重量的

如果我说颜色有重量，肯定会有人迫不及待地跳出来质疑：怎么可能？我说的重量当然不是指蓝色多少斤，白色多少两？而是指有的颜色让人觉得重，有的颜色让人感觉轻，不然你怎么解释相同质量的箱子，为什么黑色的搬起来比白色的感觉要更重？也许你不相信，但有人通过实验堆颜色和重量感进行了研究，结果表明黑色的箱子与白色的箱子相比，前者看上去要重1.8倍。即使是相同的颜色，明度低的颜色比明度高的颜色感觉重，鲜艳度低的颜色比高的颜色感觉重。比如，红色物体比粉红色物体看上去更重，栗色要比大红色感觉重。

1940年，纽约的码头工人因搬运的弹药箱太重而举行罢工，一位颜色专家建议把箱子的颜色改成浅绿色。箱子的重量并没有变，但工人的罢工却停止了。为了试验色彩重量的性质，有人将几个体积、重量相等的木箱分别涂上了不同的颜色。然后，采用手提、目测两种方法判断木箱的重量。结果发现，仅凭目测难以对重量做出准确的判断，但根据目测木箱的颜色，人们却能得到轻重感。

人们从色彩上得到的“重量”是质感和色感的复合感觉。男人冬天穿的西装，我们会觉得好像比其他季节看起来要沉重。除了质地的不同，更大的原因在于冬季西装的颜色更深；一大堆礼物摆在面前，我们会不由自主把手伸向深色的盒子，那是因为直接告诉我们：深色盒子更重，里面的东西也一定更珍贵。这些生活中的例子都是颜色能给人质量感的证明。

美国戴尔教授是第一个发现色彩有“重量”的人。经过他反复试验，发现各种颜色在人脑中都代表一定的重量。他还将这些颜色按照重量从大到小做了如下排序：红、蓝、绿、橙、黄、白。如果你还对颜色的“重量”有疑



问，不妨亲自做个有趣的实验：将同样重量的两份东西分装在两个盒子里，将一个盒子用白纸封好，另一个盒子用红纸封好，再掂量看看，是不是觉得用红纸封的盒子要更重一些？

看来颜色确实能改变物体的“重量”，但这种改变并非作用于重量的增加，而是源于你的心理作用。

人人都见过保险柜，回想一下你接触过的那些保险柜是不是都是深色的？为了防止被盗，保险柜一般不会轻易被破坏，构造加大难度的同时，也要在颜色上加大它的“重量”。这些看上去就很沉重的东西，是不是更会让小偷们望而却步呢？利用颜色增加重量，不得不让人赞叹设计师的心思巧妙。

与保险柜相反，用于盛重物的容器一般都是浅色系列的。你大可以回想一下买回家里成袋包装的大米和面粉，是不是都是白色袋子？用于装水果的箱子，是不是都是浅黄色的？浅色的包装可以让人觉得负重减轻，即使质量没有减少，但心理减负也能让搬运人员轻松不少。

彩色与重量也在室内装修领域得到广泛的引用。用清新明快的颜色装修房间比浓墨重彩更让你舒服。家本是让人放松的地方，就别再让颜色的重量喧宾夺主，现实压力本就让人难堪重负，尽量不要自找麻烦了。

明明是性格鲜明的人，做什么都喜欢极致。她频繁地换工作，频繁地寻找新生活，她的个性在房间的装修中发挥到极致。明明以蓝色为基调，墙面是浅蓝，地板是深蓝，沙发和窗帘是渐变蓝，连电脑和家具也是蓝白相间；卫生间的装修最让人大跌眼镜，是纯粹而彻底的全黑。

她家装修结束时，着实轰动一时，经常有报纸杂志的人慕名前来，拿着相机“咔咔”一顿拍。这样的装修还没维持一年，她又在四处联络设计师要让自己的家“改头换面”。谁都以为要迎来一次更加彻底的“极致震撼”，没想到的是，三个月后，她的家变成了普通得不能再普通的大白墙和木地板。

明明承认自己的生活已经够刺激了，回到家需要安宁和舒适就要，大片大块的颜色都让她觉得压抑和紧张，即使她非常喜欢蓝色。不论你的家平凡还是高雅，也不论你的家是什么颜色，都不要过多地使用“重量”，让家这个本来代表轻松的词语，反倒加重你的心理负担。不信的话，你完全可以设想一下整天呆在蓝色的环境中，心情会是怎样？



当你知道颜色重量的奥秘以后，大可以在心情沉重的时候为自己减负。比如，多穿浅色的衣服，虽然容易脏，但会让你的心情更轻松。如果你认为自己实在不适合“卡哇伊”的打扮，选一个浅色的手机或浅色的包，都能帮你平衡过重的负担。不过，也有微胖界的人士会发出这样的疑问：如果黑色看起来比白色更重，那穿黑显瘦的“真理”难道是谎言吗？

你有没有发现法国国旗的红白蓝三色的面积是不相等的？据说，最早法兰西国旗的三色确实是面积相等的，但旗帜升空后给人的感觉却是并不相等。政府召集了很多色彩专家进行专门研究，最后将三色的比例调整为红 35%、白 33%、蓝 37% 的比例时才有面积相等的感觉。

这里运用则不是颜色的重量感，而是颜色的膨胀感。宽度相同的印花黑白条纹布，感觉上总是白条比黑条宽，就是这个道理。所以爱美人士不必为“穿黑显重”发愁，黑色的收缩感能帮你解决后顾之忧。





## 冷暖变化——让色彩也有温度

只要你上过美术课，就一定听老师念叨过什么是冷色，什么是暖色。红、橙、黄等颜色常常使人联想到旭日东升和燃烧的火焰，能给人温暖的感觉；青、蓝等则会让人想到大海、晴空和阴影，给人阴冷的感觉。推而广之，带有红橙黄色调的颜色都是暖色，带有青蓝色调的颜色都是冷色。除了色调之外，色彩的明度、纯度不同，带来的感觉也不同。高明度、高纯度的颜色一般有冷感，低明度、低纯度的颜色一般有暖意。

这在物理上有迹可循，因为不同的颜色对光线有不同的“处理”。白色、黄色和浅蓝等明亮的颜色可以反射光线，但却不容易吸收热量，而黑色和紫红色等颜色容易吸收光线和热量。淘气的小孩都玩过用放大镜引燃纸的游戏，黑色的纸非常容易点燃，白色的则需要一段时间。这说明黑色同白色相比，更容易吸收光线和热量，温度能更快上升到燃点，所以能够更快燃烧。

或许你会觉得明明代表抑郁的黑为什么会变成暖色？黑确实是最能吸热的颜色，事实胜于雄辩。回想一下当你走在夏日的午后，觉得什么地方最热，是不是黝黑的头发？在夏季人们的穿着也以浅色为主，你敢在炎炎烈日下身穿黑色吗？

这些颜色除了能保持物理上的凉热，也会对人的心理造成冷暖的错觉。比如，在同一个房间，当我们关掉室内的白炽灯，打开日光灯，就会有一种变凉爽的感觉；在冷食或冷的饮料包装上使用冷色，视觉上会引起你对这些食物冰冷的感觉；冬日把卧室的窗帘换成暖色，就会增加室内的暖和感。这些冷暖反应，很明显并非来自物理上的真实温度，而是与我们的视觉与心理联想有关。

不要不相信颜色能让人冷暖有别，不信回想一下，炎热的夏天你愿意呆在白色的房间还是红色的房间？相信 80%的人都会毫不犹豫地选择白色，因



为觉得白色的空间更凉快。别否认，这种对颜色冷暖的认知，有的基于你的成长环境，有的则基于你的成长历程。颜色本身没有冷暖之别，只是一种物理现象，当你长期生活在一个色彩世界中，便会积累许多视觉经验，一旦知觉经验与外来色彩刺激发生一定的呼应时，就会在人的心理上引出某种情绪。

在北方冰天雪地里长大的人，看到冷色会想起白皑皑的冰雪，自然会产生冷的感觉，这种感觉甚至会让他比周围的人更怕冷。在南方工作的北方人最害怕的就是南方的冬天，南方虽然极少下雪，一旦下雪，穿得最多的绝对是北方人。虽然零下几度的气温远不如北方零下数十度犀利，但一见到白色，他们会不由自主裹上厚厚的服装，即使在南方人看来有些“不可思议”。这种效应在南方人一样有所体现。

梁心是正宗广西人，南方山水养育长大的她却选择来到北方上大学。第一次经历北方的冬天，第一次看到实实在在的雪，她激动地跑出寝室，不到一分钟就被冻了回去。原来，她虽然上半身穿着羽绒服，下半身穿的却是黑丝袜配呢子裙。

梁心的行为容易理解，因为在南方长大的她，从没经过冰雪的洗礼。因为没有经历过寒冷，即使看到雪，也不会产生冷的感觉。幸亏马上就回到寝室，不然非冻坏不可。

有一家非常著名的餐厅，凡是在那用过餐的人都不能解释它的妙处，因为食物并不见得有多美味，服务也不觉得有多到位，但总是人满为患。很多餐厅都曾派人来取经，但经理总是闭口不谈，最后一个记者问出了其中的玄机。原来，这家餐厅总是会根据季节调整灯光的颜色：寒冷的时候打出暖色的光，炎热的时候便打出冷色的光，这样顾客无论什么时候来都会觉得舒服，这是连空调都无法带来的实际功效。

看来聪明地使用颜色温度，不用花更多的钱，却能起到更好的效果，既能节省能源，还能保护地球环境。夏天，使用白色或浅色系的窗帘，会让人感觉室内凉爽。如果再配上冷色的室内装潢，可以起到更好的效果；到了冬天，换成暖色的窗帘，室内也使用暖色的装潢，可以使屋内感觉很温暖。看来最有效的制冷设备原来不是空调，而是省钱又环保的“色彩大师”！



## 餐厅的颜色陷阱——食欲的“颜色”

体重的变化决定于人的内心。当一个人减肥意志坚定，愿意为保持苗条体态做出任何事的时候，他会控制食欲，加大运动量，计算卡路里，少吃多餐。但当他的意志没有这么坚决的时候，就可以用神奇的颜色帮他控制体重。

颜色不仅能影响你的心情，还会控制你的食欲。这不是天方夜谭，也不是奇思妙想，人的感官是相同的。当颜色通过视觉作用人的生理，一样会影响到你的听觉、嗅觉及味觉。

一位神经医学家曾遇过这样一个案例。一位画家由于一次车祸完全丧失了辨认色彩的能力，从此陷入了没有任何颜色的世界。在他的眼睛里，本来棕色的狗变成了暗灰色，红色的番茄汁变成了墨黑色，彩色电视也变成了原始的黑色电视。更奇怪的是，在失去颜色后不久，这位画家也失去了听觉。原来他本来是一位对色彩和音乐都很敏感的人，据说，他能将“不同的音调转化成不同的颜色”，甚至能将“听到的音乐转化为翻腾的颜色”。当他失去了颜色，声音好像也离他远去了。

画家在失去颜色的同时，也失去了听觉，他的例子向我们证实“五官是相通”的，颜色能影响人的听觉，一样也能影响人的味觉和食欲。比如，农贸市场中许多出售肉食的摊位会选用白炽灯照明，在昏黄的光线下，肉食不仅看上去更新鲜，似乎也更好吃。

中国饮食向来讲究色香味俱全，色彩不仅能引起人们的兴趣，也能引起人们的食欲。讲究色彩变化搭配的食物看起来赏心悦目，单调或杂乱无章的食物即使没有那么难吃也让人觉得难以下咽。

小葡萄今年刚满三岁，活泼可爱、聪明伶俐，就是吃东西有些麻烦，不爱吃绿色蔬菜，茄子更是碰都不碰。妈妈很着急，担心孩子长期下去营养失



衡。营养师给妈妈出了个好点子，将蔬菜切成丁，煮成五颜六色的“大杂烩”。这个方法果然有效，小葡萄津津有味地吃光了一整碗。

不只小朋友，生活中不爱吃蔬菜的人比比皆是。如果你天生见到蔬菜就发憊，依靠各种营养药丸，还不如聪明地运用颜色为自己准备一个“色彩大餐”。那么所有的颜色都能刺激人的食欲吗？不妨让我们先来看一下隐藏在食物中的“食欲密码”。

### 1. 红色食物

几乎所有的中式餐厅都是以红色装修为主，称它为最引人食欲的颜色并不为过。这种颜色能让你觉得充满食欲、食指大动、吃个不停。很多时候，本来我们觉得还不怎么饿，可是当坐下准备吃东西时却会突然觉得很饿，会觉得上菜的过程怎么这么漫长。这就是餐厅里红色的餐桌座椅能引人食欲最直接的证明。

### 2. 橙色食物

人们对这种颜色的食物总是保持着谨慎态度，因为橙色总是与愤怒联系在一起，像咖喱这种略带橙色的食物总是被人们称为“愤怒的食物”。

### 3. 绿色食物

人们对绿色食物的感情复杂，即使知道这些食物代表着健康，但颜色仿佛在告诉大家它们并不好吃。成年人或许能将心理影响减至最低，孩子们对绿色食物的心理阴影是阻碍他们营养平衡的最大麻烦。

### 4. 蓝色食物

天哪！怎么会有这种颜色的颜色，看起来真的很难吃唉。这是人们看到蓝色食物的第一感觉。有人做过这样的实验：询问被实验者最喜欢的食物，将这些食物染成蓝色，再让他们吃掉。结果即使这些食物的味道没有任何改变，实验者还是觉得难以下咽。曾有著名的糖果公司在受到太多投诉后，被迫撤回已经推出的亮蓝色糖果。

### 5. 紫色、黑色食物

茄子其实是很好吃的美味，但人们在接受它之前却要经过心理建设期，



因为这个颜色实在太可怕！除了紫色，黑色也是我们避之不及的颜色，因为人们会习惯性地认为这些食物已经变质或对健康有害。

除了食物本身的颜色会影响你的视觉进而影响食欲，周围的环境以及食物的包装都能改变吃东西的心情，如果你有志于“减肥大业”，就要谨慎选择进食的场所，以免不知不觉中摄入过多卡路里。

红色进餐环境。不必多说，和红色的食物一样都是减肥人士的大敌。红色虽然是能促进健康，但喜欢吃的人还是离它越远越好。

橙色进餐环境。橙色的食物让你警惕，但身处橙色的餐厅，你却会吃下更多的东西，不仅能促进你的食欲，还可能让你感觉不到饱足，从而导致过量进食。

粉红进餐环境。甜美温馨的感觉，能让你不知不觉吃下大量的甜点，甚至能让本来略微苦涩的茶水变得更加香甜。

白色进餐环境。在白色的背景下，所有的食物反射为原色，能给人干净、新鲜的感觉，也能让人更加放心地大吃大喝。

蓝色进餐环境。如果有装修成蓝色的餐厅，真的很让人佩服老板的勇气和“自寻死路”。蓝色虽然能让人放松，但也能让人觉得苦涩，让食物显得难吃，从而抑制食欲。如果你有过量进食的烦恼，相当蓝色会有效抑制你旺盛的胃口。

绿色的进餐环境。过深的绿色和蓝色有异曲同工之妙，能让人觉得苦涩，减少你的食欲。但它的妙处在于能保持你内心的畅快，也不会让你一直想吃东西。

紫色的进餐环境。减肥人士的“知音”啊。当你使用紫色的碗碟，会渐渐讨厌把食物放在上面，让你对食物发生厌烦。

黑色的用餐环境。奇妙的颜色能将你的食欲将至最低，甚至能让人无法准确地辨认食物的味道。不是最近有流行所谓的“黑暗餐厅”吗？据说餐厅所有的装修都是黑色的，在里面吃饭都不用开灯。这种餐厅绝对是最佳的减肥场所，食不知味对减肥者绝对是好事，但不知道这种概念餐厅，人们去过一次还想不想去第二次。

在了解了颜色与食欲的奥秘之后，我们或许也明白了麦当劳红色装修经年不变的道理，也明白了可口可乐红色包装背后的秘密。这些小小的颜色，似乎不只掌握了餐厅成败的玄机，也掌握着身材苗条的密码。



## 色彩控制——实用色彩心理学

明白这些颜色各自蕴涵的深意后，当然不只是让你看着好玩，更重要的是能“学以致用”，能更好地控制这些色彩，充分发挥它们的实用价值。

神秘的紫色是女人的恩物，你大概从没想过这么不起眼的颜色，竟然可以促进女性荷尔蒙的分泌，能让你变得更漂亮吧？多穿淡紫色的衣服，能让你从上到下散发出女性的魅力，这样的效果可比动辄上千元的护肤品更有效！粉色也会发挥同样的效用，而且是恋爱专用的色彩哦！如果你留心观察，会发现恋爱中的女性会不由自主地在着装中选择了粉色系，看起来清新可爱之余，更让恋爱中的小心思显露无遗。但我们在上文也提到过，粉色的运用一定要注意比例和你的身份，谁能想象企业的高级管理层是个身穿粉衣的怀春少女呢？

就算不谈恋爱，我们平时也要注意着装颜色的选择，因为皮肤会喜欢喜欢的颜色，对健康有好处。不管想不想变漂亮，健康总是每个人都需要的吧？不同的颜色会给大脑不同的刺激，从而产生不同的心理感受。色彩通过刺激人的视神经产生冲动，再通过神经传至大脑，进而有效控制和调整人体的情绪、基本功能和内分泌系统。悦目的颜色让人愉快，刺目的颜色让人烦恼，浓烈的颜色让人兴奋，柔和的颜色让人安静。所以，选择多穿悦目、柔和的浅色系都能促进人的健康，尤其是白色，更能阻挡对皮肤不利的关系，吸收有益的光线。相反，很多年轻人都喜欢穿深色系的衣服，比如黑色，黑色看着更稳重但对皮肤伤害很大，而且更吸热和光，也会加速皮肤老化。

谈过气质和健康，我们再来看看不同的场合你该选择什么颜色。

小秦周末要相亲，为选到一款合适的衣服应该和朋友逛了好几天商场了。在举棋不定、前思后想之后，两个年轻人最终选了一件鲜黄色的羊毛衫和深绿色的及膝裙。原来以为这样的打扮能显得更青春，能给对方留下深刻的印





象，可是适得其反。男方远远看到小秦的装束打扮，便匆忙地找了个借口暗示两人不适合。

初次约会，你会穿什么？穿什么不重要，重要的是千万不要像小秦一样，选择太刺眼的颜色，这一点男女都适用。还有很多女性认为初次约会穿白色的衣服最合适，因为看着干净整洁，也能让对方看清楚自己，但穿白色也有一定的风险，比如会让对方觉得你冷淡。想一下，本来就不熟悉的两个人在基本上没有什么话题的情况下，已经够紧张了，再用白色的着装来相互刺激，气氛更是会急转直下。所以，初次见面的女性最好不要穿白色衣服，藏青色也是能不穿就不穿。大红色的衣服则是男人专有的禁忌，穿这个颜色穿得不好会显得轻佻，像是在直接告诉女方“跟我直接回家吧”，让她们提高警惕。像黄色、橙色等鲜艳的颜色，也会产生跟大红色类似的效果。如果你希望能给好不容易约到的她留下一个完美的第一印象，穿着不要太正统也不要太自由，休闲轻松就好，颜色的选择当然还是浅色为佳。

除了约会，看场合选颜色也是你的必备功课：社交场合适合端庄大气的颜色，深红、黑、灰、深紫会让你更加庄重沉稳；娱乐时分当然是艳色的绝佳场合，在这种时刻你想怎么穿就怎么穿，怎么搭配都不过分；工作的时候如果你希望塑造专业形象，银灰、深蓝、黑、灰能帮你的形象加分；家人聚会当然是温馨舒服唱主角，别穿深色搞坏气氛，也别穿艳色刺激神经，浅色系列的任何颜色都能让你度过愉快的家庭日；运动的时候选择明亮的颜色，不仅能让你看起来活力充沛，也能为你的运动细胞加分。

颜色除了能帮我们选到合适的日常衣着，我们可以凭借这些颜色来判断他人的心情。如果你关注的人今天是一身明亮的颜色，嗯，看来心情很不错，想怎么开玩笑估计都不会生气；如果是一身暗淡色调的颜色，呃，还是不要轻易测试他的神经；如果一身浅色，大概可以把所有的苦恼都告诉他吧？

对年轻人来说，颜色心理学的基本常识是恋爱必备的武器。在第一章我们曾了解过什么是私人空间，也曾了解到如果外人闯进你的私人空间，你就会觉得浑身不自在，也会觉得精神紧张。你心仪的对象吗？你希望能走进他的内心世界，接近他的私人空间吗？颜色在这个时候真的能帮上你的大忙。

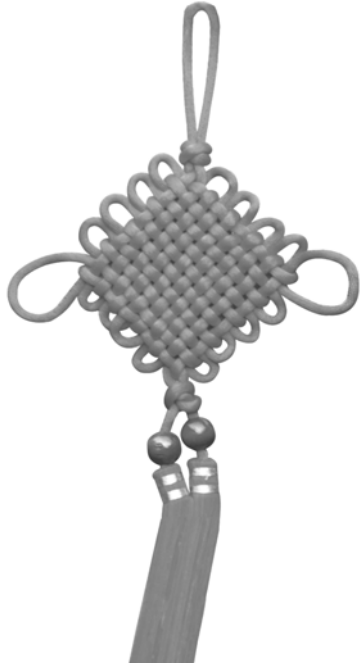
如果生硬地闯入他人的私人领域，肯定会引发厌恶和反感，反而得不偿失。如果利用颜色博取他们的好感，让他们能习惯成自然，既能自然而然缩



小你们的空间距离，也能让你们变得更加亲密。当你希望接近心中的他（她）时，千万不要穿鲜艳的衣服，不知道太过张扬惹人厌吗？也不要穿深色抑郁的衣服。穿浅色更能让他们放松警惕，也更容易接近。

颜色更是接近心仪对象的好话题。话多让人烦，话少太孤僻，很多男性平时夸夸其谈，但在心仪对象面前却不知道如何表现。这时，你不仅要克服紧张的心理，最好还是找一些能引发共鸣的好话题，颜色、星座什么的都是很好的突破点。这个时候就是色彩大派用场的好时候了，你可以跟对方谈谈现在流行的颜色，谈谈如何通过色彩看性格，如果让对方觉得好奇，有进一步聊天的欲望，看来你离你的爱情更进一步啦！





## 第 12 章

### 及时修正自己心理压力 ——心理健康与心理障碍

- ※ 这里，谁是疯子——如何区分正常行为与异常行为
- ※ 拥挤导致的异常行为——保持距离让自己更轻松一些
- ※ 赶走恐惧心理——淡定淡定，“神马”都是“浮云”
- ※ 墨渍测试——投射出真正的你
- ※ 心理咨询——寻找心理维护的大师



身体健康需要维护，心理健康一样需要呵护，甚至还要为之付出十倍的精心和百倍的小心，因为生理复原在药物的帮助下只是时间的问题，若我们心理受到创伤，很多人甚至不知道向谁求助。

天哪！胸闷、心疼、食无味、寝不眠，这些征兆到底是身体机能失调，还是精神失常的前兆？

## 这里，谁是疯子——如何区分正常行为与异常行为

疯子之所以与众不同，是因为普通人很难理解他们的行为方式。如何区别行为的正常和异常，则是心理学的基本问题。

小聪在失恋以后，干什么事都提不起兴趣，情绪严重低落，入睡困难，吃东西也没有胃口，有的时候更会冒出不想活了的念头。

可可平时的表现都很正常，但就是不敢坐飞机。无论出差还是旅行，他都宁愿长途跋涉坐火车或自驾，而且家人如果因事需要外出，他都极力劝阻希望打消他们坐飞机的念头。

小静是个温柔可人的女孩，但因为太过害羞，不敢当着众人说话，跟陌生人说话就脸红，她是不是得了人群恐惧症，这些情况会越来越严重吗？

以上三人的表现确实都在正常人能够理解的范围之外，但能说他们就是心理异常吗？心理正常或异常是一个相对性极强的概念，因为人的心理世界跌宕起伏，常态心理和非常态心理总是交织在一起，让人难以辨识。

异常即不正常，但异常心理绝不能简单定义为“不正常的心理”。正常心理和异常心理有些时候是本质的差别，有些时候却只是程度的差别。判断人的心理是否健康，不仅要看它的表现形式，还要考虑地域环境、社会因素、道德规范的影响。过于严重的心理问题也许表现明显，但对于早期的、轻微的、潜在的异常，连专业人士都难以准确区分。



对心理问题一定要及早发现、及早处理。异常的心理特征和活动不仅会影响你的心态，还会侵蚀你的健康，对生活和工作都会带来不利的影响，甚至造成你与社会的格格不入，与世界的无法融入。

心理学将异常心理解释为偏离大多数人具有的正常心理活动的心理。心理异常不仅指各种心理障碍、心理疾病，也包括一般的心理问题。如何判断人的心理健康与否，心理咨询师一般会借鉴以下的标准：

### 1. 行为是否古怪

古怪不古怪虽然是一种主观的判断，但结合特定的情景则能够明显区分。比如，你在健身房或自己家中做仰卧起坐没有什么了不起，但如果你在人潮汹涌的街头做类似的举动就不是正常人的行为了！

### 2. 古怪是否在延续

失恋以后难过一两天可以理解，难过一两个月可以称为长情，但如果已经过去一两年你还在每日垂泪，就得小心了。谁都年少轻狂过，谁都有过不懂事的疯狂举动，偶尔出现的反常，不代表就出现了精神异常。心理异常的另外一个标准，就是一个古怪的、失控的行为是否持续存在。

### 3. 觉得痛苦

无论你的精神是否正常，都会在心里出现问题时觉得痛苦。当一个人沉溺在痛苦中不能自拔，或无法与正常人建立健康关系、正常交流的时候，肯定不会快乐。这种难受不需要别人告知，因为随时随地都会相伴左右。

### 4. 是否影响你的正常生活

有的时候，或许你的行为同时满足了以上三点，但只要没有真正影响你的生活就不能算是心理异常。比如，患有洁癖的你每天都用两个小时的时间洗手，这种行为虽然古怪，也在持续，但对个人生活的影响不大，也就在可以接受的范围以内。

如果再将以上四个方面具体化，心理学家又给了我们判断心理健康的几个标准：



### 1. 正确认识自己

心理健康的人能在了解自己的基础上接受自己，能感受到自己存在的价值，对自己的能力、性格、优缺点都有准确的把握。不会给自己提出苛刻的期待与要求，不会总是嫌弃自己，也不会总是对自己犯过的错误念念不忘。如果你认为自己心理不对劲，当然是发现了一些不对劲的预兆，但一般绝不会存在大问题。心理基本正常的人都能察觉到心理的差别，在心理学上这叫作自知力。只要这种能力尚存，也就只是小修小补的问题。

### 2. 欣赏他人，善待他人

只要是身心健康的人，没事谁愿意总是与他人为敌？心理健康的人能接受自己，也会善待他人。在与人相处的过程中，积极态度总是多于消极态度，总是能与他人愉快地沟通和交往，人际关系和谐。

### 3. 热爱生活，乐对工作

心理健康的人珍惜和热爱生活，积极投身于生活，能体会生活中的乐趣；在工作中能发挥个性和聪明才智，将工作看作乐趣而不是负担。

### 4. 适应现实，改变现实

他们能够面对现实、接受现实、适应现实和改变现实。遇到问题，遇到困难，不逃避，不退却，既能对现实做出客观的评价，又对自己充满信心。

### 5. 控制情绪，心态良好

心理健康的人积极的情绪占优势，虽然也会有怒和哀等消极体验，但他们总是能适当地表达和控制自己的情绪，对无法得到的东西不强求，对得到的东西不贪婪。胜不骄、败不馁，总是开朗乐观地面对一切，哪怕是绝境。

### 6. 心理符合年龄特征

人的生理发展符合年龄变化，心理行为也会随之改变，形成不同年龄段的独特心理模式。试想一下，如果年过半百的人还有年轻人的行为举止，年逾古稀的老人去酒吧喝酒调情，怎么看都不能算是正常吧？

以上我们列举了心理学中关于心理健康与否的标准和尺度，一般来说，心理健康的人总是能够善待自己，优待他人，情绪正常，心态平和。心理健



康的人不是没有痛苦，只是能适时地摆脱痛苦。

人生并非总是和乐美满，冲突和严峻是所有人都要面对的小插曲，一时的心理纠结是稀松平常的事，你千万别因为一时的小烦恼，就认定自己是不是精神出了问题，疑神疑鬼让小问题变成大问题。但如果你的心理真的不如想象的乐观，也千万别讳疾忌医，让大问题变得不可挽回。



## 拥挤导致的异常行为——保持距离让自己更轻松一些

走在人满为患的街头和人迹罕至的街头，你喜欢哪一种感觉？恐怕与独自行走的恐惧相比，拥挤更会让你不安。因为身处拥挤的空间，人们总会莫名其妙地紧张，进而导致行为失控。

Winne 是一名大学生，在从西安前往上海的乘车途中，因为车厢严重超员，人多拥挤，突然中途神经失常，声称要跳车自杀。Winne 的表现很夸张，用头和手不断撞击、拍打车门，往日的斯文全都不见。

Winne 的情形不是个案，春运时拥挤的车厢往往能将正常人“逼疯”。小严在连续坐火车超过 20 小时后，突然行为失控，扒掉衣服，操起灭火器猛砸车窗，在砸碎 15 块玻璃后，又打开灭火器向其他旅客狂喷。

有人经过仔细研究发现春运列车上突发性的精神病特别多见，这些就拥挤导致的行为异常。几十年来，拥挤对行为的影响始终是心理学家感兴趣的话题。

随着城市人口急剧增加，人口密度逐渐增大，越来越拥挤似乎是人们一直以来的切身体会。拥挤会带来什么，只是浑浊的空气、烦恼的嘈杂吗？医学专家认为在拥挤的环境中，人们不得不在长时间内保持某种姿势，容易导致肌肉紧张，骨骼不能伸展自如，从而引起腰酸腿疼、肌肉发僵，甚至还会使大脑皮层的功能发生障碍，削弱内分泌系统的功能，更容易患高血压、心脏病。但拥挤带给人的麻烦远不止生理，也影响着人们的心理。

广场恐惧症就是拥挤的后遗症之一，它是焦虑症的一种，特指在公开场合或开阔空间停留会产生极端恐惧，即便是乘公交、火车等交通工具也会十分紧张。它是一种心理障碍，是由拥挤导致的心理失常，它带给人的负面影



响要远远大于环境本身。它与强迫症、抑郁症同属神经症的类型，只是有不同的恐惧对象而已。

患有此种心理障碍的人害怕到人多拥挤的场所，害怕使用公共交通工具，害怕单独离家外出，害怕空旷的场所，当他们接触到拥挤的人群，便会感到紧张、不安，出现明显的头昏、心悸、胸闷等反应，严重时甚至会昏厥。

贺强的工作单位离自己家很远，每天上下班都要周转于地铁、公交之间，但今年，他彻底告别了这种生活，因为跳槽了。从原来的公司跳到离自己家比较近的一家小公司工作，收入减少了一大半，过去积累的人脉和经验也都没了用武之地。朋友问他为什么会做出这样的选择？原来，有一次坐公交时，他被小偷用刀顶着，抢走了手机和钱包。从那以后，他一上公交就觉得害怕，甚至连去人多一点的公共场所也没有办法，只好随便在家附近找了个小公司。

心理学家告诉我们，贺强是患上了广场恐惧症。那么这种症状产生的原因是什么呢？对拥挤恐惧的产生跟他的神经类型有关。贺强的神经类型明显属于弱型者，对刺激反应敏感，当他受过惊吓后对拥挤的影响要比一般人强烈，容易产生心理障碍，也就是人们常说的“一朝被蛇咬，十年怕草绳”。当有过一次不那么美好的经历后，他会产生预期焦虑，只要一走上公交车，他就会不由自主地担心会不会再次被偷，焦虑紧张会控制他的思维，让他极力回避或拒绝进入此类场所。

有媒体曾报道，一位英国女子在其22岁那年患上了广场恐惧症，之后的18年不曾迈出家门一步。这位叫苏尔的女性，就连和男友结婚，也是在家中办的婚礼，而不是像其他人一样在教堂举行。她的广场恐惧症还引发了一系列其他恐惧症，比如害怕洗头，害怕刷牙或站立。更夸张的是，她哥哥身患癌症至晚期时，她仍不敢出门去医院探望哥哥，最后还是医院护士把哥哥送到她家中，兄妹俩才见到了最后一面。

当对拥挤的焦虑严重时，广场恐惧症者会躲在家里，甚至连床都不能离开，直到他们被过分刺激的神经系统平复下来。如果始终不能平复，最严重的情况就是像苏尔的18年都不能迈出家门一步。不要以为这种恐惧会离你很远，有研究证明，每年大约有5%的人会出现广场恐惧症，而女性发生的概率是男性的两倍，并多发于18~35岁之间。你也可以从心理学专业的测试中



来判断自己是否具有恐惧拥挤的倾向。

这是一个五岁女孩的梦。小女孩牵着妈妈的手走着，但就在她蹲下来采摘路边的野花时，妈妈却越走越远。女孩想追上妈妈，但双脚却不听使唤，只能大声喊“妈妈！”你认为梦中的妈妈会有什么样的反应？

1. 没注意到女孩的呼唤，越走越远。
2. 立刻回头，回到女孩身边，安抚她。
3. 停下脚步，回头向小女孩挥手，示意她快点过来。

如果你的选择是 1，表示潜意识里你对分离不安，有广场恐惧症的倾向；如果你的选择是 2，则正好同 1 相反，说明你有密室恐惧症的倾向；如果你选择了 3，那么恭喜你，情绪心理完全正常。

在上一节，我们曾经提过人的心理纷繁复杂，正常和不正常总是交织在一起，难以辨认，谁都可能做过年少轻狂的疯狂事，谁也不可能都是钢筋铁骨完全不受外界影响。所以，当年轻人觉得心理稍微不适，对拥挤表现失态，也不会大惊小怪。人的生理疲劳可以恢复，心理创伤也一样会痊愈，在注意休息之外，还应加强体育锻炼，注意呼吸新鲜空气，外出避开人流高峰，当有人伴你左右时，这种症状便会自动减轻或消失。





## 赶走恐惧心理——淡定淡定，“神马”都是“浮云”

有人害怕结婚，有人害怕在众人前讲话，有人害怕与陌生人单独相处，有人害怕人潮拥挤的街头，这些都是恐惧心理，是人类出于自我保护产生的本能，会发生在任何会使人觉得可怕的情境之下。

按道理，谁都会有害怕的时候，也就是说人人都会有“死穴”和不敢面对的东西，尤其是当你面对那些能威胁到生命、财产、尊严的情况时。但有些时候，恐惧是“一笑而过”，还有些时候，恐惧心理会持续很长时间。比如，你的神经高度紧张、内心害怕、注意力无法集中，如果这种心理经常性、持续性地出现，就会表现为心理异常——恐惧症。这不是正常的恐惧，严重的话会威胁你的身心健康，也就需要外界力量介入的帮助。

恐惧症是以恐怖症状为主要临床表现的神经症，所害怕的特定事物或处境都是外在的，在这种心理影响下，尽管没有危险，人们还是会感到恐惧，我们在上节交代的广场恐惧症，也是恐惧症的一种。

心理学家认为恐惧心理是对人类身心健康的最大危害，因为只有在产生恐惧感之后，其他的心理、生理功能的异常变化才会随之而来。如果看到这里，你还认为恐惧症没什么，可就大错特错了。试想一下，如果随时随地你的恐惧感都可能爆发，而且你也知道这种害怕是过分的，这种难以控制地反复失控难道不会影响你的正常生活吗？

小薛今年毕业后，顺利签到一家外企做策划，但自己在年终聚会上的表现却让她想起来就心有余悸。从来没有经历过这种场合的小薛，身着简单的毛衣、牛仔裤就轻装上阵。可当她看到满场的衣香鬓影时，立刻就傻了。除了小薛以外的所有人都是礼服加身，她顿时觉得自己黯淡无光，只能不停地回避与他人的交流，躲在角落里猛灌饮料。从此以后，一到这样的场合小薛能躲就躲，实在躲不过去的话，大部分时间都会坐在洗手间的马桶盖上，紧



张担心地度过整个宴会。

夏洛恐惧的东西在别人看来肯定难以理解，因为他害怕的居然是现代人必不可少的电话。不知道从什么开始，他一打电话就会焦虑，说话会词不达意，甚至害怕接电话。他不知道为什么自己的行为异常，但就是控制不了随着电话铃响起就会迸出的恐惧心理。

当恐惧感来临时，心跳会加速，呼吸会加重，体温会下降，即使身处危险不存在的处境也会产生强烈的恐惧感，有的人在极端恐惧时甚至会丧命。当这些莫名其妙的恐惧发展到能影响你身心健康时，就该考虑如何对付这难缠的恐惧了。恐惧症会对某种物体或环境产生无理性、不适当的恐惧感，导致恐惧症的类型也千奇百怪，大致可以分为场所恐惧症、社交恐惧症、单一恐惧症、学校恐惧症四大类。

场所恐惧症：是恐惧症中最常见的一种，约占六成，包括旷野恐惧症、广场恐惧症、聚会恐惧症等。

社交恐惧症：主要特点是害怕被人注视，一旦发现别人注意自己会不自然地脸红、不敢抬头、不敢与人对视，不愿社交。

单一恐惧症：患者会对某一具体物件、动物等产生不合理的恐惧。

学校恐惧症：是一种比较严重的儿童心理疾病，多见于小学生。他们的表现为害怕上学，害怕学习，对学校具有恐惧心理。

温迪·布莱克一生都活在恐高心理中，她甚至会害怕小孩玩的滑梯，站在高高的自动扶梯或长长的楼梯上都会让她觉得难以移动。她的儿子回忆到：有一次全家出游旅行，当走过一道没有扶手的小桥时，她居然让大家匍匐在地，爬行过桥。

温迪的恐惧症很明显已经影响到她的日常生活，现代社会高楼林立，动辄二三十层的大楼比比皆是，难道她能一辈子不出门不逛街不办事吗？显然不可能。温迪的恐高严重影响了她的自尊心，看到周围的人能泰然自若地面对任何高度，她觉得实在是糟透了。恐惧症这么可怕，一旦出现这样的问题，就意味着必须与它终身相伴吗？让我们来看看温迪是如何做的。

在心理学家的帮助下，温迪开始与恐高症作斗争。心理学家先引导她通过一段小的梯子，再逐渐增加梯子的高度。最终，温迪终于克服了恐高的心理，现在她甚至能登上高高的塔顶。



看来只要纠正得法，即使你已“病入膏肓”，也有可能跟这种病态的心理说再见！那我们具体要怎么做呢？

### 1. 积极心理暗示

通过积极的暗示，学会接纳自己，培养信心，逐渐改变过去喜欢否定的错误观念。这种暗示随时都能进行，比如，你可以一边刷牙，一边对自己说：“我能行，我一定行！”

### 2. 改变是一个过程

想要一步到位甩掉所有的“恐惧”未免太不现实，但循序渐进，一步一步战胜紧张完全可以做到。越追求完美，就越容易患得患失。不要太注意别人的想法，不要在臆测他人如何看待自己的过程中迷失自己。

### 3. 勇敢面对

爱紧张的人，一遇到紧张恐惧源就会表现出逃避心理，因为害怕出丑不去面对。逃避如果能消除紧张的话，世界上恐怕就不会有患恐惧症的人了。逃避不会让你觉得更舒服，相反会让你觉得自己懦弱。你所害怕的东西不会凭空消失，如果不鼓起勇气勇敢面对，那它们就永远都在！

### 4. 大方求助

如果你能坦诚地展示自己的缺点，相信大家都会伸出友谊的双手，接纳你、帮助你。如果你能进一步求助于心理咨询师，相信你摆脱恐惧的日子指日可待！

恐惧症并不是不可治愈的疑难杂症，当年轻人遇到类似的心理问题时，一定要勇于面对。谁都不是天生的“胆小鬼”，只是生活中那些不快的经历给他们留下了心理阴影。是要与这些“痛苦的回忆”纠缠一生，让它们继续干扰你的生活，还是干脆了断，找回健康的心态，要看你如何决定了。



## 墨渍测试——投射出真正的你

受“只缘身在此山中”的影响，想要认识真正的自己并不容易，但我们往往可以站在“先人的肩膀上”，运用各种心理健康测量理论来投射出真实的自我。

投射在心理学上是指个人将自己的思想、态度、愿望、情绪、性格等特征，不自觉地反映于外界事物或他人的一种心理作用。心理投射在 1939 年由弗兰克首先明确提出，但早在 1921 年瑞士精神病科医生罗夏便最早发明了人格测验投射法。

这个著名的实验大概是这样的：由实验者按次序出示 10 张墨迹图，并对被试验者做出以下提问，“这看上去像什么？”“这可能是什么？”“这使你想到了什么？”然后，实验者开始记录人们的反应，包括说了什么，每张图片从出现到做出反应需要的时间，对所有图片反应花费的时间等。

这是让人们通过一定的媒介，建立起想象的世界，在无拘束的情景中，诱导被试验者的生活经验、情感等心声，显露出个性特征，这就是投射法。在罗夏墨迹实验中，测试的媒介可以是一些没有规则的线条，也可以是一些精心准备的画面。这些画面大多是模糊的，所以被测试者的反应只能来自于他的想象。这种测试法的最大优点是藏而不露，测试的条件是比较客观的，这样测试的结果会更真实、更客观。

有个病人去做心理治疗，咨询师给他做了一个投射测试。

咨询师拿出第一张图片，问病人：“你想到了什么？”

他说：“性。”

咨询师又拿起第二张图片，问病人：“你想到了什么？”

他接着说：“性。”



这样下去，咨询师问完了所有的图片，这个病人的回答毫无例外都是“性”。

医生叹了口气说：“看来你的头脑全被性占据了。”

病人却很生气地说：“这跟我有什么关系，明明是你把这些东西拿给我看的。”

难道心理咨询师给病人看的全是类似的图片吗？当然不是，他出示的图片全都是罗夏墨迹测验的图片而已。心理存在问题的人完全可以通过对这些模糊画面的解释，进行无意识的自我投射，从而能挖掘内心的东西，可以用来寻找困扰的症结所在。

或许你会问：“仅仅凭借几张图片就能看出问题，会不会太神奇？”罗夏墨迹测试自问世那天起就引起了轰动，因为它为临床心理学提供了一项颇有效的技术，在一定程度上能解除人们做相关测试时的心理防卫。由于它能让人比较放松，还能降低防卫心理，咨询师们常常用来做辅助治疗，拉近与当事人的关系。当你看着一堆不知道到底是什么的模糊画面，或许都不知道从何防起。如果你对一些好莱坞的刑侦影片还有印象的话，帮美国联邦调查局查清案件来龙去脉的，往往就是心理咨询师和他们的一张张类似图片。

罗夏墨迹测试在理论和实践中，都有它的效用所在，但也有很多人认为由于受实验者的影响，有的时候测试的结果不会那么准确。因此，这个测试的鼎盛时光是在 20 世纪的 40~60 年代。

投射测试除了罗夏墨迹测试外，与之齐名的主题统觉测试（Thematic Apperception Test，简称 TAT）也很著名。这是美国心理学家 H·A·莫里于 1935 年发明的一种测试工具，通过一些素描图像激发被测试者内心的幻想和精神活动。

主题统觉测试全套共有 30 张模糊但意义隐晦的人物图片，测试时会让被测试者根据图片的内容按要求讲故事。故事的叙述被要求为三个基本内容：

- （1）图片描述的情景如何；
- （2）图片中的情境为什么会发生；
- （3）故事的结局会是怎样。

通过莫里的 TAT 测试，可以反映出一个人的性格特点，临床心理学家也



会用这套测试进行病理分析。这套测试对于了解被测者与父母的关系及障碍极为有用，也适用于不同种族和各种年龄。

不要觉得罗夏墨迹测试和 TAT 测试都是专业的心理学测试，要么用于精神分析，要么用于病理分析，跟心理健康的人没什么大关系。其实，如果你需要一份更有发展的新工作，就不能忽视这些看起来与你没有干系的小测试，因为心理投射测试已经被越来越频繁地运用于招聘笔试中去，尤其是那些排名世界百强的大公司。二战以后，许多企业家就看到了心理测试在招聘人员中的积极作用，随着人力资源的开发与管理的科学化发展，这项测试在招聘管理也变得越来越重要。这些看似微不足道的小测试能了解你是否符合某一岗位的需要，可以更客观、更真实地了解你的个性和能力，以保证“人尽其才”，难道不神奇吗？



## 心理咨询——寻找心理维护的大师

碰到小灾小难，自己挺一挺或许就过去了，如果实在过不去也不要硬挺着，该寻求帮助的时候，就要大胆说出来。当你遇到过不去的坎时，可以向心理咨询师寻求帮助。心理咨询师是以运用心理学的理论知识，通过理疗手段，解决来访者心理障碍的专业人员。

今年25岁的章华在机关工作，她半年前出现失眠、头昏和心慌等不适，去医院检查了身体，并没有发现生理上的身体异常，就没有放在心上。但半年来，这些症状在不断恶化，甚至开始无故哭泣，与男友的相处也大不如以前，经常会为一点小事发脾气。工作上也接连不顺，思维放缓、反应迟钝，以往半天能写好的总结现在写半个小时也写不出一百字。章华隐约觉得自己心理出现了问题，怀疑自己得了精神病，始终不敢向心理医生求助。

其实，进行心理咨询是再平常不过的求诊行为，在国外就像国人得了感冒发烧向医生求医问药这么普通，但在我国由于缺少知识普及，很多人都误解了心理咨询的含义，直接将心理问题等同于精神失常。寻求心理帮助并不是难以启齿的问题，有这方面需要的人应该摒弃固有的思想束缚。

### 1. 心理咨询不是思想工作

将专业的心理咨询简单地认为是普通的聊天，实在大错特错。心理咨询是一门严谨的医学学科，有着严谨的理论基础和诊疗程式，而思想工作的目的是说服对方服从。心理咨询的主旨是运用专门的理论和技巧帮人们解决心理问题，咨询师的态度客观公正，绝不是对来访者进行批评教育。

### 2. 心理医生不是救世主

来访者总是将心理医生视为自己的救命稻草，希望将自己的所有包袱都抛给救世主，认为找到他们，自己的一切问题都能迎刃而解。但心理咨询师





和心理医生只能起到分析、引导、启发、支持的作用，他们能帮来访者找到心理问题的症结所在，促进思想的改变，却无权替来访者做任何决定。不要因为求诊一两次没有发生大变化就灰心丧气，改变人的心理是一个漫长而艰难的改变过程，真正的救世主只有你自己。

### 3. 心理学问题不等于精神病

由于心理咨询并不普及，出现心理烦恼的人总是鼓足了勇气才敢寻求帮助，在医生的反复鼓励下，才肯流露真实的情感。他们迷茫、困惑，想寻求安慰，又害怕成为常人眼中的精神病，便经常性地选择宁愿饱受痛苦折磨，也不愿前来就诊。心理问题和精神病是两个完全不同的概念，所有人都会遇到不同的烦恼，导致消极情绪的产生，也是日常生活中经常会遇到的状况。因这些问题寻求心理咨询并不意味着不正常或见不得人，相反是用于面对人生的勇敢表现。

### 4. 心理学不代表窥探内心

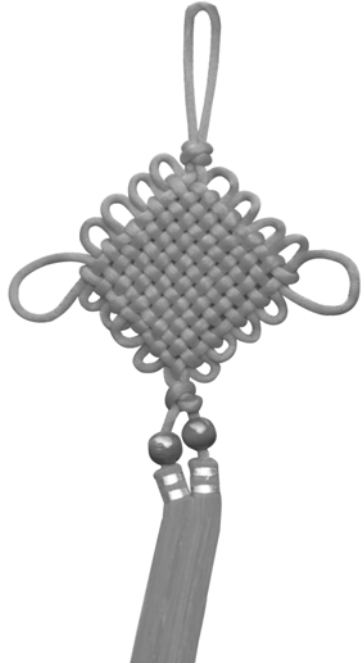
很多遇到问题的人不愿直接袒露自己的内心，希望能凭借自己的只言片言，心理医生就能猜个八九不离十，否则即是水平不高、水准不行。其实，心理医生只能通过你的言行举止判断出你的大致性格，并不能即刻猜出你心中所想。来访者一定要详尽地提供有关情况，才能让医生做出正确的诊断。

据中国心理咨询行业调查研究报告显示：中国大约有 1.9 亿人在一生中需要接受专业的心理咨询或心理治疗，总人口中有各种精神障碍和心理障碍患者达 1600 多万，还有 3000 万青少年受情绪和压力的困扰。中国每年自杀死亡的人数超过 28 万，每年还有 200 万人自杀未遂。

谁需要进行心理咨询，按照国人的传统思维，当然是精神出现问题的人需要相关服务。其实，心理咨询最普遍但也最重要的对象是健康人群，或存在心理问题的亚健康人群，并不是人们常说的病态人群。不要以为自己一辈子都不会跟心理咨询师发生任何关系，尤其是处在人生十字路口的年轻人，陆续会面对结婚、择业、自我发展等一系列问题，心态可能失衡的时刻会越来越多。

身处现代社会，所有人都长期处于高度紧张状态下，焦虑、抑郁、心理障碍都有可能随时侵犯你的健康和生活，很多时候寻求心理咨询不是唯一的解决途径。当你有了苦闷，可以首先向朋友或家人诉说，也可以自我纾解。在寻求心理帮助的同时，也要争取做自己的心理维护师。





## 后 记

辛勤工作了一整天，忙忙碌碌了八小时，在任劳任怨辛苦打拼之余，你最喜欢干些什么？是沉迷于虚无缥缈的网络世界，做一个天下无敌的虚幻英雄；还是心甘情愿坐在电视机前面，百无聊赖地从频道 1 拨到频道 100，做一个无所事事的沙发土豆？玩乐容易消极，无争使人后退，与其坐在电脑、电视前消磨时间，倒不如静下心来，翻看一本能给人启示的好书。谁都能理解辛苦过后，求得放松的心情，但你有没有想过，看本心理学的好书，既能让你放下背负的压力，也能让你长点见识？

我们从来不屑于赤裸裸地关注心理，一来觉得没有必要，二来也害怕异样的眼光。如果说理财投资在我国尚属于起步阶段，那么心理健康被人忽视则已经成为习惯。有了心理烦恼，人们不知道如何处理，不会宣泄、不会倾诉、不会向人求助，只会将它们埋在心底，任由自生自灭或是发霉变质。所谓积水成河、聚沙成塔，人们从没有想过一点小烦恼也会引发大问题，但真的到了由“小”变“大”的那一天，想解决自然也无从下手。

这是一本专门写给年轻人看的心理学，从生活出发、从案例着眼，希望



能带给正处于为就业、为爱情迷茫的他们一点启示、一点安慰，帮他们更好地认识自己、适应社会，为他们扫除成功路上的一切障碍，帮他们尽情地施展才华，尽快度过人生的尴尬期。

一次龃龉、一次争吵，在许多人看来，或许都是平凡得不能再平凡，琐碎得无法再琐碎的小事，但这些小事却可能成为影响你人生进步、事业进展的大问题。人生没有难事，生活没有好坏，过不过得去，全在你的一念之间。本书并不难懂、也不艰深，只是用平实的语言和朴素的字句，告诉你一个简单的道理：用心理学的角度看待问题，用心理学家的眼光看待自己，用心理医生的方法安抚自己。

有人说：一本好书的最高境界，就是能成为一个人的财富。亿万财富买不到一个健康的心态，一本好书却能让你时刻保持心理健康。当今世界，越来越多的人崇尚快速、刺激的生活，身处“乱花渐欲迷人眼”的缤纷社会，你有多久没有从头至尾读完一本书？一本讲述心理学的书，或许能带你体验不一样的读书乐趣。

看完本书，也许不会花费你多少时间，但足够帮你重新找到快乐的感觉；看完本书，即使是匆匆翻过，相信你也一定能有自己的理解；看完本书，也许不能马上改变你的现状，但十年、二十年以后发生的事情，谁又能说得清呢？

最后，在这里感谢所有能忍耐到本书最后一个字的人，人生的成功在于坚持，祝愿所有爱书之人能拥有健康的心态和更美满的人生！



## 《年轻人要懂的心理学》读者交流区

尊敬的读者：

感谢您选择我们出版的图书，您的支持与信任是我们持续上升的动力。为了使您能通过本书更透彻地了解相关领域，更深入的学习相关技术，我们将特别为您提供一系列后续的服务，包括：

1. 提供本书的修订和升级内容、相关配套资料；
2. 本书作者的见面会信息或网络视频的沟通活动；
3. 相关领域的培训优惠等。

您可以任意选择以下四种方式之一与我们联系，我们都将记录和保存您的信息，并给您提供不定期的信息反馈。

### 1. 在线提交

登录[www.broadview.com.cn/14484](http://www.broadview.com.cn/14484)，填写本书的读者调查表。

### 2. 电子邮件

您可以发邮件至[jsj@phei.com.cn](mailto:jsj@phei.com.cn)或[editor@broadview.com.cn](mailto:editor@broadview.com.cn)。

### 3. 读者电话

您可以直接拨打我们的读者服务电话：010-88254369。

### 4. 信件

您可以写信至如下地址：北京万寿路173信箱博文视点，邮编：100036。

您还可以告诉我们更多有关您个人的情况，及您对本书的意见、评论等，内容可以包括：

- (1) 您的姓名、职业、您关注的领域、您的电话、E-mail地址或通信地址；
- (2) 您了解新书信息的途径、影响您购买图书的因素；
- (3) 您对本书的意见、您读过的同领域的图书、您还希望增加的图书、您希望参加的培训等。

如果您在后期想停止接收后续资讯，只需编写邮件“退订+需退订的邮箱地址”发送至邮箱：

[market@broadview.com.cn](mailto:market@broadview.com.cn) 即可取消服务。

同时，我们非常欢迎您为本书撰写书评，将您的切身感受变成文字与广大书友共享。我们将挑选特别优秀的作品转载在我们的网站（[www.broadview.com.cn](http://www.broadview.com.cn)）上，或推荐至CSDN.NET等专业网站上发表，被发表的书评的作者将获得价值50元的博文视点图书奖励。

更多信息，请关注博文视点官方微博：<http://t.sina.com.cn/broadviewbj>。

我们期待您的消息！

博文视点愿与所有爱书的人一起，共同学习，共同进步！

通信地址：北京万寿路 173 信箱 博文视点（100036） 电话：010-51260888

E-mail：[jsj@phei.com.cn](mailto:jsj@phei.com.cn)，[editor@broadview.com.cn](mailto:editor@broadview.com.cn)

[www.phei.com.cn](http://www.phei.com.cn)  
[www.broadview.com.cn](http://www.broadview.com.cn)

## 反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010) 88254396；(010) 88258888

传 真：(010) 88254397

E-mail: dbqq@phei.com .cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036